

ДЖОНАТАН РОБИНСОН

Психотерапевт с 35-летним опытом,
работы переведены на 47 языков

Ненасиль- ственное общение для пар

Метод,
который поможет
понимать друг друга
с полуслова

Продано
более 200 000 экз.



Перевод
Ольги Терентьевой

МИО

Эту книгу хорошо дополняют:

Обними меня крепче

Сью Джонсон

Любовь на всю жизнь

Харвилл Хендрикс и Хелен Хант

Точно любишь?

Лесли Беккер-Фелпс

Чувство любви

Сью Джонсон

Jonathan Robinson

Communication Miracles for Couples

HOW TO FIX A BROKEN RELATIONSHIP
FOR MORE LOVE AND LESS CONFLICT

Conari Press

Джонатан Робинсон

Ненасильственное общение для пар

МЕТОД, КОТОРЫЙ ПОМОЖЕТ
ПОНИМАТЬ ДРУГ ДРУГА С ПОЛУСЛОВА

Перевод с английского
Ольги Терентьевой

Москва
МИФ
2024

УДК 316.36+316.485.6

ББК 88.576

P58

На русском языке публикуется впервые

Робинсон, Джонатан

P58 Ненасильственное общение для пар. Метод, который поможет понимать друг друга с полуслова / Джонатан Робинсон ; пер. с англ. О. Терентьевой. — Москва : МИФ, 2024. — 192 с.

ISBN 978-5-00214-411-2

Известный психотерапевт Джонатан Робинсон разработал метод, который поможет парам лучше понимать друг друга и преодолевать сложные периоды. Он основан на технике ненасильственного общения. Вы научитесь решать проблемы без скандалов, почувствуете себя любимым, партнер будет вас слышать и понимать, а отношения станут более доверительными.

Советы сработают, даже если ваш партнер не настроен меняться!

УДК 316.36+316.485.6

ББК 88.576

Все права защищены.

Никакая часть данной книги
не может быть воспроизведена
в какой бы то ни было форме
без письменного разрешения
владельцев авторских прав.

ISBN 978-5-00214-411-2

Copyright © 2023 by Jonathan Robinson.
Published by Mango Publishing, a division
of Mango Publishing Group, Inc

© Издание на русском языке, перевод,
оформление. ООО «Манн, Иванов
и Фербер», 2024

Оглавление

Вступление	9
Что такое чудо общения?	12

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

Как создать эмоциональную близость

Глава 1. Чего мы все хотим (но никогда не просим)	19
Глава 2. Как покорить сердце партнера	36
Глава 3. Как создать любовь не только с помощью слов	45

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Как избегать ссор

Глава 4. Что бы вы предпочли: доказать свою правоту или чтобы вас любили?	59
Глава 5. Как никогда больше не ссориться	74
Глава 6. Расскажите о своей уязвимости. Всю правду	88
Глава 7. Лучший способ создать атмосферу гармонии надолго	100

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

Как решать проблемы, не ранив ваши эго

Глава 8. Как сделать так, чтобы партнер вас слышал	113
Глава 9. Как сделать так, чтобы ваш партнер изменился	129
Глава 10. Умение договариваться	149
Глава 11. Как восстановить обманутое доверие	162
Глава 12. Как сохранить любовь надолго	174
Глава 13. Как овладеть искусством общения. Упражнения	181
Глава 14. Шпаргалки	186
 Благодарности	 189
Об авторе	191

Вступление

С первой публикации этой книги прошло более десяти лет, но я до сих пор получаю электронные письма от довольных читателей. Они пишут что-то вроде: «Мы поражены, как изменились наши отношения после вашей книги». Будучи психотерапевтом, я не раз видел, как больно партнерам, когда у них не получается общаться друг с другом бережно. Оказавшись заложниками «игры в обидки», очень сложно верить, что все еще можно поправить. Что ж, у меня для вас две новости: хорошая и плохая. Начнем с плохой: если продолжать делать то, что вы делали раньше, скорее всего, результат будет прежним. А хорошая новость заключается в том, что если изменить манеру общения с партнером, то все может стать даже лучше, чем вы могли представить. За эти годы я потерял счет парам, которые говорили мне, как быстро у них все наладилось. Стоило им только

начать меньше обвинять друг друга и проявлять больше понимания.

К сожалению, в нашем стремительном, ориентированном на потребление мире нас никто не учит грамотно выстраивать общение с партнером. Поэтому некоторые методы, описанные в этой книге, могут напомнить вам изучение иностранного языка. И так же, как в случае с языком, потребуется время, чтобы свободно общаться по-новому. Но стоит только освоить эти техники, вы будете поражены, насколько успешно они формируют ощущение надежности и близости в паре.

За долгие годы консультирования я получил огромное количество писем с обратной связью, поэтому в новом издании книги решил подробнее рассмотреть самые эффективные техники. Например, в первой главе сделан акцент на том, что я называю Формулой Признания. Как мне говорили клиенты, одной этой простой техники было достаточно, чтобы изменить динамику их отношений.

Большинство описанных здесь методов довольно просты. Но это совсем не значит, что их легко применять на практике, особенно когда дело уже дошло до скандала. Лучше всего начать применять их в повседневном общении с партнером. Например, когда он рассказывает, какой сложный у него выдался день на работе. Попробуйте проявить больше участия, используя один из предложенных методов. Не ждите, пока ситуация накалится. Если использовать эти приемы в обычной жизни, у вас будет больше

опыта и уверенности, когда в общении случится кризис — и вы сможете быстрее его преодолеть.

Как часто бывает с новыми навыками и привычками, иногда вы будете ошибаться. Вынужден признать, даже у меня бывают провалы. И это при том, что я написал целую книгу о гармоничном общении в паре. Я обвиняю, не слушаю, говорю обидные вещи. Когда такое случается, я сначала прошу у супруги прощения, а потом применяю техники, которые, как показывает мой опыт, действительно работают. К счастью, чтобы озарить темную комнату, нужно совсем немного света.

Если вы будете пользоваться идеями из этой книги хотя бы время от времени, уверен, результаты вас порадуют. Я буду держать за вас кулачки.

Джонатан Робинсон, январь 2009 года

Что такое чудо общения?

Обычно пары приходят ко мне на прием, когда уже не знают, что им делать. Нередко они начинают кричать друг на друга прямо в моем кабинете. И каждый втайне надеется, что я выступлю в роли всемогущего судьи: выслушаю все их «свидетельские показания» против партнера, бесповоротно приму их сторону и во всем обвиню вторую половинку. Но чаще всего мне приходится их разочаровывать. Обычно я говорю, что они оба ведут себя так, что эмоциональная близость для них становится невозможна. Я спрашиваю, готовы ли они попробовать совершенно другую, но очень эффективную тактику общения, хотя бы в рамках эксперимента. Этот же вопрос я задаю и вам. Вы можете не соглашаться со всем, о чем я тут пишу. Это нормально. Почерпните лишь те приемы, что, как вам кажется, сработают в вашем случае, и забудьте об остальных. Но я все равно призываю вас

хотя бы попробовать мои методики. Уверен, вы будете приятно удивлены, ведь они способны на настоящие чудеса!

Моя работа уникальна: я психотерапевт, который обещает помочь парам за три сессии, а может, даже и быстрее. Я фокусируюсь на быстром налаживании отношений в ситуации, когда двое погрязли в скандалах. Скажете, такого не бывает? Отнюдь. Все, что тут требуется, — это знание, как на самом деле устроены люди, и правильные техники, помогающие вытащить из вас лучшее. Я рад сейчас делиться этими техниками с вами, так как знаю, что они действительно работают. К сожалению, многочисленные статьи о том, как выстраивать общение, на мой взгляд, не особенно полезны. Могу сказать по своему опыту: методики, которым меня обучали в колледже или о которых я читал в книгах, не работали в мире реальных отношений. А информация, представленная в этой книге, выдержала самую сложную проверку: она помогла даже тем, кто был сильно обижен, злился и уже потерял всякую надежду на восстановление гармонии в паре. Никому не нужна книга о том, как общаться, когда все хорошо, когда его любят и на душе покой. А вот когда нас раздражают страхи, когда мы не получаем желаемого результата или нам так и хочется дать кому-то в нос — другое дело! Тогда бы нам не помешал совет или целое пособие. Теория и практические методики этой книги очень просты, но вместе с тем настолько действенны, что сработают даже в самых сложных ситуациях.

Это вовсе не значит, что вам нужно погрязнуть в проблемах, чтобы по достоинству оценить мои идеи и техники. Те же методы, что годятся для восстановления мира между партнерами, можно использовать и для того, чтобы сделать хорошие отношения просто фантастическими. Даже если вы счастливы в браке уже много лет, уверен, предложенные мной приемы помогут вам стать еще ближе. И хотя моя книга больше нацелена помогать парам, ее идеи будут так же полезны в общении с начальником, коллегами, детьми, другими членами семьи и друзьями.

Мои клиенты часто жалуются, что, мол, они-то готовы общаться более открыто, а вот их партнер — нет. Конечно, проще наладить контакт с настроенным на переговоры человеком. Но это не так значимо. Можно использовать методики из моей книги так, что ваш возлюбленный или возлюбленная даже не будут об этом догадываться. Но сразу отметят, что от вас стало звучать меньше обвинений и с вами стало приятнее общаться. И если вдруг ваш партнер захочет прочесть эту книгу, конечно же, поделитесь ею. (На протяжении всей книги в каждом абзаце я чередую использование местоимений мужского и женского рода, таких как «ему» и «ей» или «она» и «он», когда речь идет о людях. Я делаю это, чтобы лучше привлечь читателей как мужского, так и женского пола.) Многие из предлагаемых здесь идей гораздо проще использовать, когда усилия прикладывают оба. Было бы здорово даже зачитывать главу вслух и тут же применять новые практики на деле.

Очень жаль, что в школе нас учат говорить на иностранном языке и «общаться» с компьютером, но совершенно не учат тому, как выстраивать коммуникацию в личных отношениях. Недавно один мой друг сказал: «Ах, если бы я мог так же легко находить общий язык с женой, как с компьютером!» Мне его замечание показалось одновременно и забавным, и грустным. Я спросил его: «Почему же тебе вести диалог с компьютером проще, чем с супругой?» И он ответил: «Потому что я знаю, как сделать так, чтобы компьютер понял меня и делал то, что я от него хочу. Но я без понятия, как проверить такое с женой».

С помощью этой книги вы научитесь разговаривать со своим партнером так, чтобы он понимал вас и получал удовольствие от общения. Вы станете увереннее в себе и более открытыми в паре, как только научитесь слышать друг друга. А так как новые навыки лучше приобретать постепенно и в определенном порядке, я разделил книгу на три части. Из **первой части** — «**Как создать эмоциональную близость**» — вы узнаете, как давать партнеру то, чего он больше всего ждет от вас. И ваша связь станет еще прочнее, а многие проблемы уйдут сами собой. **Вторая часть** — «**Как избегать ссор**» — расскажет, как перестать нажимать на неправильные «кнопки», и покажет, как никогда больше не ссориться. **Третья часть** — «**Как решать проблемы, не рая ваши эго**» — предлагает множество практических советов для решения трудных вопросов, поддержания вечной любви и эффективного

изменения нежелательного поведения. Рекомендую вам сначала прочитать книгу целиком и при необходимости возвращаться к отдельным главам.

В конце каждой главы будут даны краткие итоги, чтобы вы повторили изученное, и предложены конкретные практики, которые нужно будет опробовать с партнером. На таком же принципе построено изучение иностранного языка: новые навыки общения требуют погружения в материал и повторения. Большинство упражнений невероятно просты, на их выполнение уйдет не более трех минут. Но при этом освоение этих техник выведет ваши отношения на качественно новый уровень. Как было бы здорово провести вас за руку через страницы всей книги и показать, насколько важно практиковать эти приемы. Работая с парами, я не раз видел, к каким чудесным переменам приводили мои техники. Мне бы хотелось, чтобы из книги вы вынесли не только полезные практики, но и навыки, способные многократно увеличить количество любви в вашей жизни.

Слова сродни магическим заклинаниям. Если сказать что-то не то — ваш партнер превратится в злобного монстра. А если соткать кружево из правильных слов — он тут же станет любящим принцем или принцессой. Освоив на пару магию эффективного общения, вы станете ближе, а ваши отношения — гармоничнее. Желаю вам всего лучшего на пути к большой любви.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ

**Как создать
эмоциональную
близость**

ГЛАВА 1

Чего мы все хотим (но никогда не просим)

*Доброта, даже самая маленькая,
никогда не пропадает даром.*

Эзоп

Чтобы выжать из своей машины максимум, вам нужно знать, как она устроена и секреты ее управления. Необходимо понимать, какое топливо ей требуется, на каком масле она работает и как починить то, что вдруг сломалось. То же самое можно сказать и о людях. К счастью, все мы устроены более или менее одинаково. Нам всем нужны три вещи: чтобы нас признавали, ценили и принимали. По сути, эти три составляющие — как высокооктановое топливо, подпитывающее человеческую индивидуальность. С помощью них любовь передается

от одного человека к другому. Без них мы тут же занимаем позицию обороны и никого к себе не подпускаем. Если вам нужны крепкие отношения, сначала научитесь давать партнеру ощущение признания, принятия и его ценности. Чем ярче вы будете демонстрировать свою любовь, тем сильнее он будет проявлять ее в ответ.

Я придумал определение, которое, как мне кажется, очень точно описывает принцип устройства человеческой личности. Этот принцип я назвал «банковский счет самооценки». Вообще определить самооценку можно по тому, насколько хорошо человек чувствует себя при любых обстоятельствах. В среднем на таком счету лежит «долларов», скажем, десять. Если же их всего два, человек становится раздражительным. В газетах еще про таких пишут: «Стоило кому-то не так на него посмотреть, как он тут же выходил из себя». Если же на счету самооценки вообще ничего, ноль «долларов», тут и до самоубийства недалеко. При десяти «долларах» хочется не потерять и не растратить ни капли своего скудного запаса. И способы защиты счета зачастую весьма неэффективны.

Когда в паре возникают сложности, партнеры неизбежно начинают обвинять друг друга. Обвинение — это попытка отнять «доллары» со счета самооценки партнера и присвоить их. К сожалению, тогда он чувствует, что на него нападают, и в попытке защититься накидывается на вас с оскорблениями: «Говоришь, я веду себя как эгоист? На себя посмотри. Да это ты самый натуральный

эгоист!» И так до бесконечности. У вас такое бывало? Настоящий замкнутый круг! Я тоже знаю, каково это. Ничего веселого. В итоге никто не получает тех любви и уважения, которых заслуживает.

Если ваш партнер сильно расстроен, главное — дать ему почувствовать, что его признают, ценят и принимают. И тогда он услышит вас. Эти три пункта — депозит на его «счете самооценки». Когда он почувствует все это, его «баланс» временно увеличится, а значит, он естественным образом начнет проявлять заботу, готовность давать и слушать. А от этого и вам станет легче. Разрушительный порочный круг разорвется.

Когда Боб и Джилл пришли ко мне на консультацию, я был их последней надеждой, дальше — только развод. Они были из тех пар, что я называю «искусными обвинителями». Боб и Джилл никогда не повышали голос друг на друга, но оба втайне вели счет, отслеживая промахи партнера. Я рассказал им о «банковском счете самооценки», но Джилл продолжала отпускать в сторону мужа колкие замечания. Всякий раз я ее останавливал и спрашивал: «Думаете, Бобу захочется слушать вас после постоянных обвинений?» И вскоре Джилл поняла, почему Боб «никогда ее не слушает».

Она спросила: «И что же мне делать, чтобы он меня слушал?» Я объяснил, что ему нужно иметь хотя бы несколько «долларов» на «банковском счете самооценки», чтобы пойти на такой риск. Для начала я предложил ей

признать и полностью принять то, как Боб ее воспринимает. Обычно, когда Боб делился с ней своей точкой зрения или говорил о своих чувствах, Джилл отвечала, что он неправ и просто смешон. Из-за обесценивания его чувств и картины мира в целом он замыкался еще больше. Поэтому я спросил Джилл: «А в чем, как вам кажется, позитивное намерение Боба, когда он пытается объяснить вам свои поступки?» Она сказала: «Просто хочет показать мне, что он прав, а я всегда все делаю не так». После этого заявления я понял, что на «банковском счету самооценки» Джилл тоже не хватает средств, поскольку ей казалось, будто ее обвиняют. Поэтому я признал и оценил ее опыт: «Понимаю, вам кажется, что он вас обвиняет, а это, безусловно, далеко не самое приятное чувство». Стоило мне так сказать, как она раскрылась и была готова слушать дальше.

Если бы я заверил Джилл, что она просто неверно истолковывает намерения Боба, она бы просто перестала воспринимать мои слова. Мало кто знает, но в человеческом мозгу есть секретное устройство под названием «детектор обвинений». Он включается тут же, стоит только кому-то начинать обвинять нас или пытаться — даже очень мягко — навязать чувство вины. После этого автоматически останавливается способность слышать то, что нам говорят. Если бы я заявил Джилл, что она права, ее слух тут же бы отключился, и я бы зря сотрясал воздух. Когда у человека на «банковском счету самооценки» пусто, ему

хочется, чтобы сначала признали его версию произошедшего, а уже потом он будет готов выслушать альтернативную точку зрения. Признать — не то же самое, что согласиться с ним — или предположить, что он прав, а вы — нет. Это означает лишь то, что вы считаете его опыт ценным. Вы готовы встать на его позицию и посмотреть на ситуацию с его стороны.

Признав взгляд Джилл, я повторил вопрос: «А в чем, как вам кажется, позитивное намерение Боба, когда он пытается объяснить вам свои действия?» Она переспросила: «Что вы имеете в виду, говоря „позитивное намерение“?» Я объяснил, что позитивное намерение — это смысл, который человек вкладывает в свои действия, что он в итоге хочет получить. Джилл подумала и сказала: «Наверное, он хочет сказать мне, чтобы я перестала обвинять его и приняла таким, какой он есть». Бинго! Потому что каждому человеку хочется только одного: чтобы его признавали, принимали и ценили. И чем чаще вы будете дарить эти ощущения своему партнеру, тем чаще он будет отвечать вам тем же.

Я предложил Джилл для начала принять позицию Боба, признав его опыт. Она так и сделала: «Я понимаю, Боб, как ты себя чувствуешь, когда слышишь обвинения, и как это тебя ранит. Мне грустно оттого, что тебе пришлось через это пройти». Затем я посоветовал ей проговорить, что конкретно она ценит в своем муже, когда не сердится на него. Джилл искренне призналась Бобу, что очень

дорожит им, и перечислила все то, что в нем ценит, — и он тут же немного ослабил защиту. Потом Джилл рассказала Бобу о своих страхах и о том, как сильно она переживает, что они не могут найти общий язык. Боб внимательно ее выслушал. А когда она закончила, Боб, со слезами на глазах, потянулся к жене, чтобы обнять ее. Они оба попросили прощения за причиненную друг другу боль. Многомесячный замкнутый круг удалось разорвать менее чем за пять минут. Настоящее чудо общения!

КОГДА ТВОЮ КАРТИНУ МИРА ПРИЗНАЮТ

Меня часто спрашивают: «В чем разница между признанием, принятием и ощущением того, что тебя ценят?» Под признанием я имею в виду готовность согласиться, что ваш партнер говорит о том, что и правда чувствует. Например: «Мне надоело, что ты постоянно придираешься ко мне». Вы можете ответить: «Я не цепляюсь, а просто говорю, что убираться надо как следует». Этот, казалось бы, невинный ответ с большой вероятностью может привести к бурному выяснению отношений. Почему? Потому что он обесценивает картину мира и чувства партнера. Ему кажется, что вы придираетесь, и его это раздражает. Пока вы не признаете его точку зрения и чувства, он не будет слышать вас. Приняв его позицию, вы поможете ему открыться и узнать уже ваши точку зрения и чувства.

Вернемся к предыдущему примеру. Как можно признать чувства партнера? Например, сказать: «Похоже, ты считаешь, что я постоянно к тебе цепляюсь. Наверное, это обидно. Мне очень жаль, что тебе так кажется». И только когда партнер почувствует, что его признают (а значит, понимают), он будет готов выслушать вашу версию — не раньше. Поэтому, когда партнер начинает закипать, первое, что вам нужно сделать, — это признать то, о чем он говорит. Даже если вы считаете это каким-то безумием. Помните, вам не обязательно соглашаться с его точкой зрения, просто дайте ей право на существование. Может, вы на самом деле и не придирались, но, если ему так кажется, вам следует признать его чувства. Тогда он откроется и выслушает вас. Признание порождает доверие, и чем больше вы будете признавать опыт партнера ценным, тем больше он будет вам доверять. И наоборот: обесценивая его опыт, доверия вы не добьетесь.

Я разработал Формулу, которая поможет вам признать опыт партнера ценным. Просто заполните пропуски:

1. Кажется, ты... или По-твоему, я...

Перефразируйте в одном предложении, о чем говорит ваш партнер.

2. Должно быть, ты чувствуешь...

Предположите, что может чувствовать ваш партнер.

3. Мне очень жаль, что ты...

Подумайте, что еще он может чувствовать.

Ранее Джилл считала: «Просто хочет показать мне, что он прав, а я всегда все делаю не так». Я не стал говорить ей, что не согласен с ней. Вместо этого я решил применить Формулу Признания и сказал: «Понимаю, вам кажется, что он вас обвиняет, а это, безусловно, далеко не самое приятное чувство. Мне очень жаль, что вам так больно». Этого было достаточно, чтобы она поняла — я ее услышал. И теперь она была готова выслушать мою точку зрения. Как и во всех шаблонах и формулах, предложенные фразы нужно немного адаптировать под себя, чтобы они звучали искренне. Вашему партнеру будет все равно, что вы хотите донести до него, пока он не почувствует, что вам важны его чувства. Если вы будете использовать Формулу Признания, честно пытаться понять своего партнера, я гарантирую, что ваши отношения улучшатся.

К сожалению, большинству из нас не хватает этого бесценного опыта признания чувств близких людей. Да и наши чувства редко признаются. Многие тут же начинают «исправлять» своего партнера, когда тот делится болью, — или защищаются, если видят в его словах нападки и обвинения. Но, увы, так не работает. Когда нам больно, сначала хочется, чтобы наши чувства признали. И лишь после этого мы будем готовы обсуждать, как же решить проблему. Уж так люди устроены. Как только ваш партнер почувствует, что его услышали, он сам откроется для диалога.

Клиенты часто жалуются мне: они от всей души дают советы своим половинкам, а от их помощи лишь отмахиваются! Но дело не в том, что предлагаемые ими решения неэффективны, а в том, что они выбирают неправильный момент. Человек должен чувствовать себя понятым, прежде чем будет готов выслушать какие-либо рекомендации. Вы когда-нибудь общались с обиженной трехлеткой? И как вы это делали? Уж наверняка не отчитывали за то, что он сделал что-то не так, и не говорили, как нужно было поступить. Вместо этого вы искренне его жалели, чтобы малыш знал, что вам не все равно. А может, даже сказали, как вам грустно оттого, что он расстроен. И наверняка внимательно выслушали его горестную историю. И только когда он успокоился и был готов слушать, дали какой-нибудь совет на будущее.

Когда мы расстроены, то ведем себя как трехлетние малыши. Мы хотим, чтобы кто-нибудь понимал, как у нас плохо на душе. Но если вместо понимания нам что-то советуют, мы чувствуем себя неслышанными. Нам кажется, что нас обманули. Однако, стоит только кому-то признать нашу боль, в нашей душе открывается «дверца». Все мы устроены по-разному: кому-то хватает капли сочувствия и признания, кому-то их требуется очень много. Каждому свое, но чем тактичнее вы будете признавать чувства своего партнера, тем скорее он откроется вам и будет готов выслушать все, что вы хотите сказать.

По-моему, Формула Признания — это самый эффективный метод для укрепления связи и снижения количества конфликтов в паре. В теории он выглядит легко, а вот на практике все может быть не так просто. Однако оно того стоит. Если использовать его, искренне желая понять партнера, со временем он сотворит чудо.

КОГДА ТЕБЯ ЦЕНЯТ

Ощущение, что тебя ценят, отличается от ощущения, что тебя признают. Ведь прямо говорить партнеру, что вам в нем нравится, — настоящее искусство. Постарайтесь для начала ответить сами себе, что вам нравится в партнере, что вы в нем цените. Если постоянно держать этот вопрос в голове и почаще делиться ответами с любимым человеком, вы будете регулярно пополнять его «банковский счет самооценки». А когда между вами будут возникать трения, эта техника поможет вашему партнеру воздержаться от обвинений: помните, если на его счету много «долларов», он охотнее вас слушает.

Чтобы получить от этой техники максимум пользы, практиковать ее нужно как можно чаще. Как нет смысла заниматься спортом лишь время от времени, так и нет смысла показывать партнеру, что вы его цените, лишь раз в месяц. Чем чаще вы будете хвалить друг друга, тем проще это будет вам даваться и тем лучше вы овладеете этой

простой и недооцененной техникой укрепления отношений. Выражайте свою признательность как можно конкретнее, не ограничивайтесь общими словами типа: «Мне нравится, что ты хороший человек». Гораздо лучше будет сказать: «Я так горжусь тобой. Ты помог тому мужчине в коляске спуститься по лестнице. Ты всегда даришь мне цветы или оставляешь любовные записки. Все эти приятные мелочи согревают мне сердце». Чувствуете, насколько ярче звучат такие фразы? Откройте в себе поэта и скажите партнеру искренне, за что вы его цените.

На своих мастер-классах по общению я часто показываю участникам двух куколок: Мистера и Миссис Чудо. Если погладить их по животу, они тут же рассыпаются в слова признательности. Мистер Чудо говорит: «Мысли о тебе — лучшая часть моего дня!» А миссис Чудо радостно вторит: «Точно. Нам не нужно ходить вокруг да около. Мы всегда найдем кратчайший путь к сердцу друг друга». От этих кукол все участники всегда улыбаются. А когда я спрашиваю, что же тут смешного, мне неизменно отвечают, что их партнер никогда не скажет ничего похожего. Очень жаль, что кто-то может услышать долгожданные слова поддержки и признания лишь от куклы. Даже если ваши фразы звучат несколько ходульно или банально, все равно не стесняйтесь произнести их. Ведь это хороший способ показать партнеру, что вы его любите. Усилия стоят результата.

КОГДА ТЕБЯ ПРИНИМАЮТ

Принятие обычно появляется самым последним. Оно означает, что вы любите партнера таким, какой он есть, со всеми его недостатками. Иными словами, это безусловная любовь. Дарить партнеру ощущения, что его признают и ценят, — это ваши поступки, вы их совершаете для него, а вот принятие — это ваше отношение к нему. Родители любят своих детей, даже если им не нравится их поведение. Такую же безусловную любовь можно выражать и по отношению к партнеру. На самом деле вашему партнеру она нужна как воздух.

Я заметил, что у многих с этим возникают сложности. Им кажется, при таком отношении партнер просто сядет им на шею. На самом деле все совсем не так. Когда люди чувствуют, что их принимают, они изо всех сил стараются сделать вторую половинку счастливой. В конце концов, они получили ту пищу, которой им так не хватало. Конечно, принять партнера безусловно не так-то просто. Нам кажется, что мы будем любить человека больше, если он что-то в себе да поменяет. Мы думаем: «Если бы он был добрее, хуже, богаче, аккуратнее и так далее, тогда я приму его по-настоящему». Но партнер чувствует, что вы любите его не всем сердцем, а значит, никогда полностью не примет и вас.

Один из способов начать принимать партнера безусловно — пытаться распознавать его позитивное намерение в каждый момент. Всем хочется, чтобы их любили

и понимали, поэтому нашим поведением всегда движет позитивное намерение. Даже если ваш партнер намеренно говорит вам что-то обидное, его позитивное намерение в этот момент — пополнить свой «счет самооценки». Он хочет ощутить, что его ценят. Не обязательно говорить ему, что вам нравится его поведение — потому что оно может и не нравиться. Главное — помнить, что, несмотря на странное (с вашей точки зрения) поведение, у него изначально были позитивные намерения.

На практике, чтобы принять своего партнера, следует лишь задаться вопросом: «Каково его позитивное намерение? Что стоит за его поведением?» Когда вы поймете, что ваш партнер — такой же человек, страдающий от эмоциональной боли и пытающийся всеми известными ему способами вернуть любовь, то примете его. Говорят, за всеми поступками кроется либо ответ на любовь, либо крик о помощи. Как, например, у младенцев: когда они громко плачут, сразу видно, как они уязвимы, и мы сразу считываем их позитивное намерение (они хотят почувствовать себя лучше). Поэтому их так легко любить, даже если нам не нравится их поведение. Когда же «плакать» начинает наш партнер и при этом ведет себя как последний кретин, нам приходится прикладывать массу усилий, чтобы разглядеть его позитивное намерение и истинную боль. Но если их поискать, они точно отыщутся. Если вы принимаете своего партнера, это не значит, что он вас никогда не раздражает. Это значит, что вы его

любите — несмотря на временный сбой в поведении. Практика принятия — как таблетка, которая лечит душу — вашу и партнера.

ЖИТЬ В ИЗОБИЛИИ

Давать партнеру все три эти ощущения стоит не только тогда, когда вы им недовольны. На деле чем чаще и ярче вы будете показывать любимому человеку, что признаете его чувства, принимаете его и цените, тем активнее он будет проявлять свою любовь в ответ. Когда он «накопит» всю щедро изливаемую на него любовь, ему будет проще справиться с незначительными размолвками, которые неизбежно возникают в отношениях. Чем более последовательно вы будете выражать свои чувства, тем крепче будут ваши отношения и тем искреннее он будет показывать, что ценит вас.

Все эти ощущения вместе работают просто потрясающе. Возьмем историю Шелли и Стива. Он постоянно жаловался, что жена никогда не хочет секса. На что Шелли, конечно же, заявляла, что Стиву не нужно ничего, кроме секса! Я предложил Стиву признать точку зрения жены (помните, это не значит согласиться). И он искреннее произнес: «Понимаю, тебе кажется, что я постоянно настаиваю на сексе. Уверен, это не самое приятное чувство. И мне очень жаль, что ты испытала подобные эмоции

из-за меня». Шелли, до этого сидевшая так, словно готовилась вот-вот отразить атаку, немного смягчилась. Потом я попросил Стива попытаться понять и принять позитивное намерение Шелли: чувствовать себя в безопасности и контролировать свое тело. В финале я предложил ему выражать чувства к Шелли, не только прибегая к сексу, но и находя другие способы.

Поначалу Стив колебался: он не знал, как сказать жене, что ценит ее. На его «банковском счету самооценки» было не так много «долларов». Он думал, стоит ему похвалить Шелли, его «сбережений» станет еще меньше. В личном разговоре со Стивом я предложил ему поэкспериментировать. В течение семи дней понаблюдать, какого эффекта можно добиться, если искренне показывать свою признательность с помощью слов и теплых, несексуализированных объятий. И вдруг Стив позвонил мне посреди недели и радостным голосом заявил: «Моя жена стала совершенно другим человеком! За эту неделю мы занимались любовью в три раза чаще, чем за весь прошлый год! Что вы с ней сделали?» Я объяснил Стиву, что нежные слова и прикосновения могут дать неожиданный эффект. Когда Стив и Шелли пришли ко мне через неделю, они выглядели как пара во время медового месяца.

Попробуйте и вы. В следующий раз, когда ваш партнер будет не в настроении, признайте его право видеть вещи такими, какими он их видит, и скажите ему, за что

вы его цените. Может, вы даже обнимете его после того, как он поделится своей болью. Такой простой жест может очень быстро изменить настрой вашего партнера. А если регулярно показывать, как вы признаете, принимаете и цените друг друга, то вы оба будете на седьмом небе.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Когда ваш партнер расстроен, пополните его «банковский счет самооценки», признав его картину мира, даже если вы с ней не согласны. Скажите, как вам жаль, что ему так плохо. А потом поведайте, как вы его цените и уважаете.
2. Принятие уходит корнями в умение признать положительное намерение и боль другого человека. Чтобы прочувствовать это, просто спросите себя: «Каково его позитивное намерение, чего он пытается добиться?» Научившись принимать вашего партнера (даже если вы не одобряете его поведение), вы подарите и ему, и себе радость безусловной любви.
3. Показав партнеру (или любому другому человеку), что вы его признаете, цените и принимаете (а не вините), вы увидите, насколько охотнее он будет слушать и отвечать.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Постарайтесь на этой неделе как можно чаще показывать партнеру, что признаете его картину мира и цените его самого. Если ему плохо, признайте его чувства, сказав что-нибудь вроде: «По твоим словам... Похоже... Мне очень жаль, что тебе так плохо». Найдите в вашем партнере что-то, что заслуживает особого внимания, и спросите себя: «Что мне нравится в нем / за что я его ценю?». И когда вам на ум придет что-то конкретное, скажите ему об этом. Понаблюдайте, какой эффект окажут ваши слова на партнера и ваши отношения в целом.

ГЛАВА 2

Как покорить сердце партнера

*От прикосновения любви
каждый становится поэтом.*

Платон

У меня вопрос: сможете ли вы обидеть своего партнера менее чем за минуту, пообещай я вам за это пятьсот долларов? Большинство с воодушевлением скажут: «Да!» Для этого достаточно лишь вспомнить событие, человека или тему, которые раздражают любимого. Есть даже фраза «наступить на больную мозоль». Когда на нее наступают, мы, конечно же, обижаемся. Со временем наш партнер запоминает, где у нас эта самая «больная мозоль».

Что удивительно, не существует фразы, означающей обратное — когда наш партнер делает нечто такое, дающее

нам понять, что нас любят. Назовем это «нажать на заветную кнопку». Согласитесь, звучит не очень поэтично. Поэтому я предпочитаю «перебирать любовные струны сердца», словно особым заклинанием накладываю чары на партнера, покоряю его. Прекрасный способ напитать отношения любовью — научиться играть на струнах чужого сердца. Догадайтесь, как партнер будет обращаться с вами, когда почувствует себя любимым? Вскоре вы оба будете делать все возможное, чтобы от перебора струн ваших сердец рождалась музыка, уносящая вас в небеса. Ах, как же сладко она может звучать!

Во время медового месяца у вас и вашего партнера, вероятно, было ощущение, будто вы купаетесь в море нежности. Почему? Потому что еще не было никаких сложностей и проблем, вы выражали свою любовь самыми разными способами: писали друг другу записочки, покупали подарки, дарили много внимания и заботы — все это и правда дает отличные результаты! Но, конечно, невозможно так выражать любовь на протяжении долгих лет. Если ваша пара ничем не отличается от большинства, у вас просто не будет для этого достаточно времени. Но вам все равно будет хотеться моментов нежности. Научившись эффективно перебирать любовные струны сердца вашего партнера, вы сможете создавать любовный настрой независимо от того, где вы и сколько у вас времени.

Но для этого нужно понимать, что у каждого свои представления о настоящей любви. Вот пример: много лет

назад я встречался с девушкой, назовем ее Шерил. Однажды я массирувал ей плечи, и вдруг она как выпалит: «А можно без этого?!» Я был совершенно сбит с толку: «Без чего, без этого?» Не скрывая раздражения, она ответила: «Ты постоянно меня трогаешь. Почему ты все время меня хватаешь?» А я и правда частенько делал ей массаж, поэтому ответил: «Просто так я показываю, как ты мне дорога». На что она тут же ответила: «Ну, а мне вот не кажется, что это проявление любви. Лучше бы ты ее словами выражал!» И она была права: я никогда не говорил «Я люблю тебя», а Шерил делала это часто.

У нас состоялся долгий разговор, и мы поняли, в чем было дело. В детстве всякий раз, когда меня шлепали или наказывали, родители приговаривали: «Мы так поступаем, потому что любим тебя». Поэтому фраза «Я люблю тебя» имела для меня негативную окраску. Я считал, что слова — это пустое. Единственный для меня способ показать кому-либо свою любовь — приятные прикосновения. А когда Шерил была маленькой, дядя, который часто делал ей массаж, однажды начал ее помогаться. И мои массажи напоминали о неприятном прошлом. Мы-то оба думали, что выражаем свою любовь, а на самом деле неосознанно наступали друг другу на больные мозоли.

Обычно мы выражаем свои чувства к партнеру так, как сами бы хотели их получать. Поэтому я делал Шерил массаж. Ведь даже если бы меня массировала горилла, я ощутил бы себя любимым. Шерил же часто говорила, что

любит меня, так как хотела услышать эти слова от меня. Когда мы не знаем предпочтений наших партнеров, мы тратим впустую огромное количество сил. А если знать о них, то будет намного легче достичь близости.

Чтобы выяснить, как лучше всего покорить сердце партнера, есть одно простое упражнение. Предложите ему сесть поудобнее в кресле и медленно произнесите: «Закрой глаза, сделай глубокий вдох и вспомни, когда ты ощущал мою любовь сильнее всего. Вспомни тот случай во всех подробностях: где мы были, что делали и что конкретно дало тебе это чувство». Дайте своему партнеру несколько минут, чтобы он погрузился в воспоминания. А потом продолжайте: «Что тогда произвело на тебя впечатление? Какие-то мои слова? Или, может, то, как я смотрела на тебя? Или мои прикосновения? Или что-то еще?» Кто-то может с ходу сказать, что его зацепило, кто-то — нет. Если ваш любимый затрудняется с ответом, скажите: «Когда ты пытаешься вспомнить, как почувствовал мою безграничную любовь, я в тот момент что-то говорила?» Подождите ответа. А потом продолжайте: «Или ты почувствовал себя любимым, когда я как-то особенно смотрела на тебя?» И снова — дождитесь ответа. Наконец, спросите, может, вашему любимому человеку было важно, как вы к нему прикасались, было ли в том прикосновении что-нибудь особенное. Как только нащупаете направление его мысли, задайте уточняющие вопросы. Например, если ваш партнер скажет: «Мне запомнилось, как ты со мной

беседовала», спросите: «А что в этом было такого необычного? Слова, которые я подбирала, или то, как я их произносила? Или и то и другое?» В конце концов вы узнаете, как нужно себя вести, чтобы сыграть красивую мелодию на любовных струнах его сердца. Можете попросить его вспомнить еще какую-нибудь ситуацию, когда он ощущал вашу любовь особенно ярко. И хотя может всплыть абсолютно тот же сценарий, вы все равно узнаете что-то новое.

Однажды ко мне пришла пара — Сара и Джим. Оба жаловались, что не чувствуют себя любимыми. Я рассказал им о том, как покорить сердце друг друга, но Джиму никак не удавалось начать играть на струнах сердца Сары. Ей было важно услышать слова «Дорогая, я правда очень сильно тебя люблю», сказанные самым нежным голосом. Всякий раз, когда Джим пытался их произнести, они застревали у него в горле. Во фразе сквозили озлобленность, наигранность и равнодушие. В конце концов мне пришлось уйти с ним в другую комнату и потренировать это предложение, чтобы оно зазвучало так, как было нужно Саре. Потом мы вернулись, он сел и произнес ее по-настоящему нежно — Сара тут же расплакалась. Джим так удивился эффекту, который возымели его слова, что повернулся ко мне и выпалил: «Ого, эта штука и правда работает!»

Поведение, которого ждет ваш партнер, может вас удивить. Ведь оно не обязательно будет совпадать с вашими

предпочтениями. Может даже оказаться, что вам нравятся абсолютно противоположные вещи! Например, когда вы расстроены, вам нужно поговорить о своих чувствах, а вашему партнеру — побыть одному. Поэтому-то так важно знать о желаниях друг друга и действовать соответствующе.

Зная, как устроено ваше сердце, вы можете поделиться этой важной информацией с партнером. Выполните предыдущее упражнение сами или попросите, чтобы любимый задал вам те же вопросы. Возможно, вы и сами удивитесь, какие действия партнера греют вам сердце и помогают почувствовать его любовь. Понимая эти особенности друг друга, вы сможете легко проявлять заботу. А это автоматически пополнит счет в «банке самооценки» другого человека.

Мы с Хеленой нашли свой способ играть на струнах сердца друг друга. Выполнив такое упражнение, она поняла, что самое мое паршивое настроение улучшается, стоит только мягко помассировать мне плечи. А я понял, что фраза «Я просто без ума от тебя» всегда беспронигрышно помогает ей почувствовать мою любовь. Но есть и другие вещи. Например, совместный просмотр «Стартрека» или ужин в определенном ресторане. Это дарит ей ощущение надежности, она понимает, что я ее люблю и ценю. Поэтому мы частенько так делаем — я же получаю свой массаж. И чем чаще она извлекает «музыку» из моего сердца, тем больше она сводит меня с ума (а ведет она себя так довольно часто, и я уже просто потерял голову).

В весьма полезной книге «Пять языков любви» Гэри Чепмен рассказывает о том, как людей притягивает конкретный способ получения любви:

1. Compliments and verbal affirmations.
2. Time spent together.
3. Receiving gifts.
4. Acts of service.
5. Physical touch.

Чепмен подробно описывает каждый из них и объясняет, как понять, какой самый важный для вас, а какой — для вашего партнера. В этой книге множество ценных советов. Мне очень понравилась такая идея: нужно вспомнить случай, когда вам было больно от действий другого человека, и попытаться понять, чего в тот момент вам не хватало. То, что вы тогда недополучили, и есть ваш способ почувствовать себя любимым.

Всякий раз, играя на любовных струнах сердца вашего партнера, вы пополняете совместный «любовный счет». Это как банковская ячейка, которая у вас одна на двоих. Пока у вас все хорошо, вы легко приумножаете ваши сбережения. Если оба регулярно вкладываются, вы ощущаете, что купаетесь в любви. При нулевом балансе вы чувствуете себя эмоциональным банкротом. Когда вам приходится решать какие-то проблемы в паре, требуется снять немного денег. И если разногласия были незначительными,

то и сумма будет небольшой. А если же произошла крупная ссора, то денег на счету может оказаться недостаточно.

Гораздо проще справляться с проблемами, когда «средств» много. Поэтому нужно почаще делать вклады в отношениях, играя прекрасные мелодии на струнах сердца друг друга. Помните о небольших поступках, которые так важны для самоощущения партнера. Это поможет вам обоим быть ближе друг к другу, а когда возникнут проблемы, у вас будет «подушка безопасности». Благодаря ей вы сможете переждать любой шторм в отношениях.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. У всех есть конкретные, очень простые вещи, которые нам хочется получить или услышать, чтобы мы тут же почувствовали себя любимыми.
2. Вы можете узнать, как легко сыграть красивую мелодию на струнах сердца вашего партнера, попросив его вспомнить ситуации, в которых он ощущал себя любимым, и задав ему уточняющие вопросы.
3. Когда оба партнера постоянно прикладывают усилия, чтобы подарить друг другу приятные ощущения, у них возникает изобилие любви, некий совместный «любовный счет», который помогает им справиться с трудностями.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Если вы еще этого не сделали, постарайтесь выяснить, что конкретно вызывает у вашего партнера ощущение, что его любят. Самый простой и действенный способ — спросить его: «Припомни несколько ситуаций, когда ты чувствовал мою любовь?» Подождите его ответа, а потом продолжите: «А что конкретно вызвало у тебя это ощущение?» Продолжайте задавать уточняющие вопросы, узнавая все в деталях. Потом задайте себе те же самые вопросы и расскажите партнеру о том, какие его действия заставляют ваше сердце петь.

ГЛАВА 3

Как создать любовь не только с помощью слов

*В жизни есть только одно
счастье: любить и быть
любимым.*

Жорж Санд

Для одного из самых действенных способов покорить сердце партнера не требуется даже слов. По мнению психологов, 93% нашего общения проходит невербально. Таким образом, на слова приходится лишь 7%. Как такое возможно? Всем известно, что слова могут быть пустым звуком, поэтому все мы ищем невербальные признаки того, что человек говорит искренне. Например, вряд ли вы поверите в то, что ваш партнер любит вас, если слова любви он произнесет саркастическим тоном.

Большинство книг по психологии фокусируются только на том, как важно произносить правильные слова, и совершенно игнорируют использование невербальных методов для создания близости и ощущения безопасности. К счастью, существует целая наука о том, как без слов вызывать у партнера ощущение, что его ценят и принимают. Ниже я приведу четыре способа, которые, как мне кажется, особенно эффективны и просты в применении.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ ЯЗЫК

Первая техника, которая ненавязчиво поможет создать ощущение безопасности и любви у вашего партнера, — это улыбка. Улыбайтесь всякий раз, когда видите его. Теплая улыбка сразу покажет ему, что вы в хорошем настроении, что вы его цените и рады видеть. Нет ничего более ободряющего, никакие слова ее не заменят. Если вы подойдете к партнеру и скажете: «Привет, просто хочу сообщить, что я в хорошем настроении и полностью принимаю тебя таким, какой ты есть. И очень тебя ценю», он, скорее всего, решит, что вы под кайфом. А простая улыбка — способ сделать ровно то же самое, но без слов. Способ дать понять, что его признают, принимают и ценят. Он тут же расслабится. В теплой атмосфере вам будет проще достичь доверия и близости.

Улыбка обладает гораздо большей силой воздействия, чем принято считать. В ходе одного исследования в каждой тюремной камере повесили картинку, на которой была изображена улыбающаяся физиономия. Очень скоро уровень насилия в стенах тюрьмы снизился на 25%. Ваш партнер судит о том, как он вам дорог, по невербальным сигналам — на подсознательном уровне. Если всякий раз при встрече вы смотрите на него с осуждением, он это запомнит (даже если вы не говорите при этом ни слова). И наоборот. Если вы улыбаетесь и рады партнеру, он обязательно почувствует, что его ценят и принимают таким, какой он есть. Его «счет самооценки» тут же пополнится, и он выразит свою любовь и признательность в ответ.

Улыбка — вещь универсальная. Во всех культурах она означает одно и то же. Люди улыбаются, когда они счастливы, когда настроены дружелюбно. Это продиктовано нашей природой. Если вы улыбнетесь, у вас мгновенно улучшится настроение. Может показаться странным, но один из эффективных способов «лечения» депрессии — использование специального устройства, которое поднимает уголки губ! Когда человек улыбается, в его мозгу вырабатывается особый гормон, отвечающий за удовольствие, — серотонин. Поэтому мой вам совет — возьмите себе за привычку улыбаться всякий раз, как видите любимого человека. Благодаря этой простой хитрости вы оба тут же почувствуете себя лучше.

ОТЗЕРКАЛИВАНИЕ

Второй способ выйти на новый уровень близости с партнером — начать его отзеркаливать, копировать позы. Часто, когда у нас налажена связь с любимым человеком, мы подсознательно садимся или встаем в ту же позу. Так мы как бы повторяем его движения, а чем больше вы на кого-то похожи, тем больше вы ему нравитесь. Некоторые люди переживают, что, если будут стоять или сидеть так же, как их партнер, это будет заметно и покажется странным. Не покажется. Мы не замечаем, как выглядим со стороны. Поэтому, если вы сядете, как ваш партнер, он ничего не заметит на сознательном уровне. А вот на подсознательном его мозг будет говорить: «Этот человек такой же, как я. Поэтому я могу ему доверять». Это похоже на магию: он даже не будет осознавать, почему ему рядом с вами так легко. И даже если вы не скажете ему ни слова, то станете ему близки.

Много лет назад мне пришлось применить практику отзеркаливания. Отец Шерил, мой бывшей девушки, был военным. А я тогда вел весьма богемный образ жизни: путешествовал автостопом по стране, жил в религиозных коммунах. Из-за этого отцу Шерил не особо хотелось со мной знакомиться. Но все же Шерил уговорила его пригласить меня на ужин. Он стоял в дверях, нахмурившись и сложив руки на груди. Увидев меня, он рывкнул: «А, мистер Робинсон, слышан о вас!» Я встал в точно такую же позу и рывкнул в ответ ровно таким же тоном: «А, мистер Смит, тоже

много о вас слышал, сэр!» Шерил решила, что я сошел с ума. Она никогда не видела, чтобы я так стоял или разговаривал.

На протяжении всего ужина я отзеркаливал мистера Смита. И хотя ему хотелось ненавидеть меня, его мозг нашептывал: «Этот парнишка такой же, как ты». И, сам не понимая почему, к середине ужина он вдруг почувствовал мистическую связь со мной. Он немного расслабился, а вслед за ним и я вернулся к своему обычному поведению. После ужина, когда мистер Смит ненадолго вышел, Шерил отвела меня в сторонку и сказала: «Что ты сделал с моим отцом?», на что я ответил: «Что ты имеешь в виду?» — «Пока ты был в ванной, отец признался, что ты самый милый молодой человек, которого он когда-либо встречал!» Как показывает эта история, отзеркаливая чей-то язык тела, вы получаете в свое распоряжение весьма мощное орудие, позволяющее создать ощущение доверия и близости.

Копируя своего партнера, совсем не обязательно повторять каждое его движение. Все, что нужно делать, — это просто стоять или сидеть в похожей позе. Если он расслаблен, и вы расслабьтесь. Если же стоит прямо, вытянувшись по струнке, последуйте его примеру. Отзеркаливание происходит постоянно — люди даже этого не замечают. В следующий раз, когда будете разговаривать с партнером по душам, обратите внимание на ваши позы. Скорее всего, вы заметите, что они очень похожи. Сознательно подстраиваясь под партнера, вы можете формировать у него ощущение, что его принимают и ценят на подсознательном уровне.

ВАЖНОСТЬ ПРИКОСНОВЕНИЙ

Третий способ без слов подарить партнеру ощущение, что его любят, — почаще ласково прикасаться к нему. Доказано, что первые месяцы после рождения младенцев нужно постоянно носить на руках — это важно для их выживания. Не получив необходимого количества прикосновений, ребенок может умереть, даже если его регулярно кормить. Помимо физической важности объятий стоит упомянуть, какую роль они играют в выражении нашего принятия и любви к партнеру. Без этого вида «пищи для души» наш «банковский счет самооценки» может обнулиться. Да, большинство из нас испытывает явный недостаток прикосновений.

А ведь они — первая доступная нам с раннего детства форма общения. Поэтому они влияют на нас гораздо сильнее слов. Становясь старше, мы обрастаем механизмами и фильтрами, защищающими нас от негативного воздействия оброненных фраз. В наши дни столько информационного шума и рекламы, что мы научились сводить влияние услышанного до нуля. Но прикосновение — совсем другое дело. Мы склонны думать, что прикосновение — вещь «честная», а вот слова — тут еще нужно разобраться. Ласковое прикосновение может пробить защиту и попасть в самое сердце. Поэтому, желая дать своему партнеру ощущение, что его признают, принимают и ценят, вам нужно научиться нежно прикасаться к нему.

Нежное прикосновение отличается от сексуального. Их легко спутать — и за эту ошибку придется дорого заплатить. Сексуальное прикосновение — это здорово, но оно не заменит эффекта от нежного. Многие мои клиентки жалуются, что их партнеры прикасаются к ним только тогда, когда им хочется секса. Женщины обычно интерпретируют такие прикосновения так: «Ты мне не очень-то интересна, но я хочу заняться с тобой сексом, чтобы удовлетворить свои эгоистичные потребности». Ничего удивительного, что прикосновения партнера в таких случаях не возбуждают. Но стоит мужчинам начать прикасаться нежно, мягко, как женщина чувствует себя в безопасности, понимает, что ее любят. Она будет проявлять к сексу больший интерес, чем когда чувствует, что ее используют.

Но не только женщинам нужны нежные прикосновения. Мужчины тоже испытывают определенный тактильный голод. Конечно, когда сексуальные потребности мужчины не удовлетворяются, он будет воспринимать все прикосновения партнера как приглашение заняться любовью. Но если с сексом все в порядке, ему будет очень приятно получить массаж шеи или плеч.

Мужчины и женщины совершенно по-разному устроены в том, что касается потребности в сексе и прикосновениях. В одном из последних исследований 70% женщин заявили, что готовы отказаться от секса вообще, если у них будет возможность подолгу обниматься и нежничать с партнером каждый день. Я всегда советую своим клиентам

разобраться, каких именно прикосновений не хватает партнеру, и дарить именно их. И хотя тут есть несколько исключений, основное правило любых отношений гласит: чем лучше вы удовлетворяете потребности партнера, тем лучше он будет удовлетворять ваши. Мы склонны думать, что другие люди устроены так же, как и мы. Но это не так. Стоит вам с партнером научиться прикасаться друг к другу так, как нравится обоим, вы сразу станете намного ближе.

Лори и Джефф пришли ко мне с жалобами, что из их отношений ушла страсть. Они оба были успешными, умными людьми, и в целом их отношения были очень теплыми. Они прекрасно общались, не скатываясь в обвинения и ссоры. На первый взгляд казалось, все, что выше шеи, у них работало хорошо, а вот в том, что ниже, не было энергии. Они занимались сексом несколько раз в месяц, но без страсти. И вот они пришли ко мне с вопросом, все ли с ними в порядке.

Я спросил, как часто они прикасаются друг к другу в течение дня. Они оба посмотрели на меня, словно говоря: «А при чем здесь это?» По выражению их лиц я понял, что попал в яблочко. Они «массировали» друг друга мозг приятными словами и умными беседами, но их сердце, тело и душа оказывались не у дел. И тогда я выписал им «рецепт».

Получать и дарить по три теплых, нежных прикосновения в день — везде, кроме постели. Принимать три вида «витаминов»:

1. Витамин О: объятия, длящиеся дольше 10 секунд.
2. Витамин М: массаж, длящийся дольше 30 секунд.
3. Витамин П: легкие прикосновения к голове или волосам партнера.
4. Витамин Л: ласки какой-нибудь части тела партнера дольше 10 секунд.

Они стали принимать прописанное «лекарство». И уже неделю спустя не могли оторваться друг от друга во время нашей сессии, хотя в прошлый раз сидели на разных углах дивана. И если бы не мои попытки урезонить их, они бы занялись любовью прямо у меня в кабинете! Дружеское (несексуализированное), нежное прикосновение на регулярной основе может оказаться очень действенной практикой по возвращению былой страсти.

ЭЛЕКТРИЧЕСКИЙ СЕКС

Четвертый и последний способ создать любовное настроение без слов — практиковать то, что я называю электрическим сексом. Хотя он не предполагает никакого сексуального прикосновения, по ощущениям он похож на самое настоящее занятие любовью, глубокое и чувственное. Инструкции просты: сядьте так, чтобы держать обе руки партнера. Посмотрите ему в глаза, синхронизируйте ваше дыхание. В паре лучше, если женщина будет дышать как

всегда, а мужчина подстроится под ее дыхание: ее плечи будут тихонько подниматься и опускаться — так он узнает, когда она делает вдох, а когда — выдох. Через несколько минут вы поймаете ритм, и вам будет проще дышать в унисон. Продолжайте смотреть друг другу в глаза и дышать таким образом как минимум в течение пяти минут.

Если пришелец попросит вас описать, как именно мужчина и женщина занимаются сексом, это будет звучать не очень интересно. Механика тут довольно странная. Скорее всего, вы скажете: «Мужчина вставляет пенис во влагалище, и в такой позиции они несколько минут двигают бедрами». В такой подаче ускользают все магические ощущения и та связь, которая возникает между людьми, когда они занимаются любовью. То же самое касается и электрического секса. Простое описание этого метода совершенно не передает сути. Но если включить нужную музыку и создать правильное освещение, появится любовное настроение и электрический секс может стать очень глубоким опытом. Надеюсь, вы попробуете.

На моих мастер-классах пары занимаются электрическим сексом по десять минут прямо в комнате. Многие подсаживаются на него. Это один из самых быстрых способов погрузиться на очень глубокий уровень в романтических отношениях. Одновременно с этим он и один из самых пугающих. Поскольку он отлично работает для одних

пар и совсем не работает для других, я рекомендую вам хотя бы раз попробовать, открывшись искренне этому опыту. Я знаю пары, которые радостно признаются, что предпочитают этот вид секса обычному. Независимо от того, понравится он вам или нет, вы все равно не сможете не отметить, что это мощный опыт. Не лишайте себя новых ощущений.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Большая часть того, что мы сообщаем во время общения, передается невербально. Научившись создавать близость без слов, вы откроете для себя новый уровень отношений и сумеете выстроить ту связь, которая вам так нужна.
2. Улыбаясь партнеру всякий раз, когда видите его, и отзеркаливая его позу, вы дадите ему почувствовать, что он в безопасности и что его ценят. Такие простые жесты работают на подсознательном уровне, но могут иметь весьма ощутимый эффект.
3. Несексуализированные прикосновения и электрический секс — отличный способ мгновенно создать глубокую связь с партнером. Чем эффективнее вы будете удовлетворять потребности любимого в прикосновениях, тем скорее он откроется вам навстречу и будет удовлетворять ваши.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Следующие несколько дней фокусируйтесь на невербальных методах создания близости с партнером. Постарайтесь улыбаться ему, отзеркаливать его позы, почаще прикасаться. И попробуйте технику электрического секса. Выберите что-нибудь одно прямо сейчас и постарайтесь применить уже сегодня вечером.

ЧАСТЬ ВТОРАЯ

Как избегать ссор

ГЛАВА 4

Что бы вы предпочли: доказать свою правоту или чтобы вас любили?

*Мощнейший принцип роста
лежит в человеческом выборе.*

Джордж Элиот

У меня для вас есть хорошие и плохие новости. Плохая заключается в том, что если вы хотите счастливые отношения, полные любви, то вам придется кое-чем пожертвовать — желанием постоянно настаивать на собственной правоте. Ведь, педалируя свою позицию, вы исподволь сообщаете партнеру, что он неправ. А настаивать на том, что правы только вы (форма обвинения), и сохранять при этом близость

невозможно. Поверьте, я пытался. Это все равно что пытаться погрузить комнату в полнейшую темноту, включив в ней свет. Но есть и хорошая новость! Отказавшись от идеи своей единоличной правоты, вы сможете наполнить отношения огромной любовью, гармонией и счастьем.

Конфликты в паре неизбежны. И в этом нет ничего плохого. Сам конфликт не проблема. Если подойти к нему с умом, то преодоление сложностей, наоборот, лишь сильнее сплотит вас. На самом деле почти невозможно перейти на более высокий уровень в отношениях, не сталкиваясь время от времени с трудностями. По-настоящему разобщают людей в паре обвинения. Они похожи на яд замедленного действия, который постепенно отравляет отношения до тех пор, пока чистая любовь, что некогда связывала двоих, не погибнет от этой отравы.

Поскольку в паре каждый хочет доказать, что прав именно он, давайте разберемся с этим феноменом. Когда вы обвиняете партнера, вам кажется, что ваши заявления более чем справедливы, а вот все доводы второй стороны — ерунда. Будучи в отчаянии, вы приводите все новые и новые доказательства, чтобы показать, как же сильно он неправ. Полагаю, все мы втайне надеемся, что однажды наш партнер воскликнет: «Боже, я наконец понял все, что ты пытаешься мне объяснить! Как же я заблуждался! А ты-то был прав все это время! Мне так

жаль, что я причинил тебе столько боли. Ты же простишь мне мою непроницательность?» Вам когда-нибудь искренне говорили что-либо подобное? Мне — нет. Серьезно, обвинения никогда ни до чего хорошего не доводили.

Есть много способов выстроить хорошие отношения, и лишь одна вещь все портит — обвинения. К сожалению, когда мы настаиваем на своей правоте, что бы мы ни говорили, это только ухудшит ситуацию. Поскольку обвинения никогда не работают, первое, что нужно сделать, — это в корне изменить свою позицию (что правы только вы). Если этого не сделать, то «детектор обвинений» вашего партнера почует неладное, и тогда уж точно проблем не оберешься.

КАК ПЕРЕСТАТЬ ПОСТОЯННО ОБВИНЯТЬ

Как же общаться эффективно, если мы расстроены и чувствуем, что не получаем нужной поддержки, но при этом считаем, что правда на нашей стороне? Долгие годы я экспериментировал с тем, как же быстро заглушить в себе разбушевавшегося обвинителя и войти в состояние, из которого можно строить диалог уже с любовью. Это был долгий путь проб и ошибок, и вот я наконец нащупал два рабочих метода. Они действенны для меня и тех многочисленных людей, что я обучил. Первая

техника — задать себе три простых вопроса, когда кажется, что в проблемах пары виноват исключительно партнер:

1. Что будет, если я продолжу настаивать на своей правоте (и обвинять партнера)?
2. Что бы я предпочел: быть любимым или правым?
3. Что мне больше всего нравится в моем партнере?

Если ссора не так сильна, то эти три вопроса должны помочь — и ваше настроение быстро улучшится. А как только вы почувствуете себя по-другому, вам станет проще восстановить близость с партнером. Давайте посмотрим на каждый вопрос внимательнее. Когда вы спрашиваете себя: «Что произойдет, если я продолжу настаивать на своей правоте?», представьте те боль и подавленность, с которыми столкнетесь, начав обвинять партнера. В результате вы либо поругаетесь, либо будете изводить друга молчанием: зависит от того, как вы привыкли действовать в таких ситуациях. Оба варианта так себе.

Второй вопрос: «Что бы я предпочел: быть любимым или правым?» Тут нет никакого подвоха, вы имеете полное право выбрать и второй вариант. В таком случае я предложил бы вам не говорить ничего — пока есть силы молчать. Ведь если вы что-нибудь скажете, то, скорее всего, начнете выяснять отношения и в итоге поругаетесь. По сути, ничего криминального нет в том, чтобы доказывать свою правоту

и делиться своими соображениями. Я тоже так порой делаю. Но тогда я и не удивляюсь, почему итоги такого поведения бывают паршивыми.

Если (и когда) вы слишком рассержены и не можете не настаивать на собственной правоте — а просто молчать для вас не вариант, — есть еще пара способов, которые можно попробовать. Во-первых, поступить так, как делают дети, — закатить истерику. Я серьезно. Когда маленькие дети сильно расстроены, они начинают истошно кричать и кататься по полу, а спустя несколько минут уже снова как шелковые. Стоит им выпустить пар, как все снова становится хорошо. Взрослые могут добиться тех же результатов, уединившись в спальне, чтобы несколько минут побить подушку. Очень приятно бывает выпустить пар в безопасной обстановке. А успокоившись, вы сможете нормально общаться с партнером. Если же подобные методы не ваш стиль, в пятой главе я предлагаю еще два способа, как справиться с гневом, огорчением и обидой.

Единственное, чего нужно избегать: не выливайте свой гнев и обвинения прямо на партнера. Этим грешат многие пары. Конечно, из сотни людей найдется тот, кто не имеет ничего против крика в свой адрес. Но остальным это точно не понравится. Почти всегда в таких случаях человек начинает обижаться, его чувства задеты, и у него остается осадочек, который позже может привести к новым проблемам. Я видел пары, отношения которых состоят только из реакций на гнев партнера

и попыток разобраться с последствиями этих реакций. Как в плохой версии «Трех балбесов», они стараются сделать как можно больнее партнеру — пытаются отплатить ему той же монетой за боль, которую испытали сами. Конечно, лучше избегать подобных стычек.

Если вы зададите себе эти три вопроса, пока ситуация не выйдет из-под контроля, вам с большой долей вероятности удастся приручить «монстра обвинений», пока он еще маленький. Итак, если вам важнее почувствовать, что вас любят, чем доказывать свою правоту, то вы готовы к третьему вопросу: «Что мне нравится в партнере больше всего?» Зачем задавать себе такой вопрос? Потому что манера общения с партнером напрямую зависит от того, как вы к нему относитесь. Даже если вы скажете правильные слова, но внутри будете считать, что это он все испортил, у него сработает «детектор обвинений» (они бывают чертовски чувствительны). И тогда он вообще перестанет воспринимать ваши слова. С другой стороны, если вы изобразите хоть какое-то подобие нежности, ваш партнер уцепится за это, даже если вы будете говорить совсем не то, что ему хочется услышать. Самый простой способ вернуть близость — задать, а потом как можно честнее ответить на вопрос: «Что мне больше всего нравится в моем партнере?»

Например, мы с Хеленой недавно должны были присутствовать на одном деловом мероприятии, где я выступал с докладом. Так как Хелена часто опаздывает, я несколько раз напомнил ей, во сколько нам нужно выйти

из дома. Однако это не помогло. В нужное время она не была готова, и меня это ужасно расстроило. Когда мы наконец вышли, я был на взводе — и более того, имел на это право! Я сказал ей, как меня задела ее непунктуальность, но это лишь запустило ее «детектор обвинений», и она начала защищаться. Меня это взбесило еще больше. И тогда я вспомнил о трех вопросах. Вот они вместе с ответами, чтобы вам было проще увидеть всю их эффективность:

1. Что будет, если я продолжу настаивать на своей правоте (и обвинять партнера)? *Ну, скорее всего, между нами повиснет напряжение, и мы будем молчать всю дорогу. Потом, уже на месте, я буду продолжать дуться и из-за Хелены (я все еще в том настроении, когда хочется сыпать обвинениями), скорее всего, выступлю плохо, из-за чего буду переживать весь оставшийся вечер.*
2. Что мне важнее: быть любимым или правым? *Все мое естество, конечно, хочет второго. Все же правда объективно на моей стороне! Но я знаю, что если начну настаивать, то мне будет плохо, и тогда я неважно выступлю. Похоже, для всех будет лучше, если я хотя бы постараюсь успокоиться и поговорить с Хеленой, подобрав слова любви.*
3. Что мне больше всего нравится в партнере? *Так, дайте-ка подумать. Мне нравится, как Хелена поглаживает мои плечи, когда мне нужна поддержка. И как она улыбается, когда у нее хорошее настроение. И конечно,*

мне нравится та радость, с которой она встречается меня, когда мы не виделись целый день (для лучшего эффекта я представляю все то, о чем сейчас пишу).

К этому моменту я уже чувствую, как мое сердце потихоньку наполняется любовью. Пока мы едем дальше, я вытягиваю правую руку и кладу один-единственный палец на ее. Она кладет один палец поверх моего, и наши пальцы сплетаются. И мы сидим так, в тишине. Ни один из нас не хочет делать следующий шаг, так как это будет означать, что нужно перестать доказывать свою правоту. Но уже спустя минуту нам обоим очень хочется поскорее ощутить в сердце любовь. И мы одновременно с большой теплотой сжимаем руки друг друга. Мы улыбаемся — и гнева как не бывало. Мы очень нежно смотрим глаза в глаза и начинаем хихикать. Хелена просит прощения, что не успела собраться вовремя. Я извиняюсь за то, что взорвался. Мы едем дальше, и в машине царит полнейшее взаимопонимание и любовь. На самом деле мы даже похожи на молодоженов. В итоге мы отлично провели время на мероприятии, и я отлично выступил.

Очень сложно вспомнить, что вам нравится в партнере, когда вы на него обижаетесь. Поэтому лучше заранее составить список таких вещей и прибегнуть к нему в следующий раз, когда вы разозлитесь. А лучше составьте его прямо сейчас. Вспомните все те ситуации, когда ваш любимый делал что-то, что вас сильно трогало. И тогда,

когда вы почувствуете, что вот-вот сорветесь, обвиняя его в том, что происходит, вам будет проще вспомнить что-то из этого списка. И тогда ваше настроение изменится, и сердце смягчится. А ваш партнер это заметит и откроется вам в ответ.

Для удобства запоминания назовем этот метод «Три ЧТО?». Он поможет вам не забывать о том, что от печали до радости один шаг. Тут важно ваше желание, а готовность приложить усилия только подчеркнет вашу мудрость.

1. ЧТО будет, если я продолжу настаивать на своей правоте (и обвинять партнера)?
2. ЧТО мне важнее: быть любимым или правым?
3. ЧТО мне больше всего нравится в моем партнере?

Если, отвечая на второй вопрос, вы все же предпочтете доказывать свою правоту, нежели почувствовать себя любимым, советую вам промолчать. Все, что вы скажете в этом состоянии, может быть (и будет) использовано против вас. Вместо этого воспользуйтесь моими советами, как справиться с серьезными размолвками, описанными в следующей главе, или уединитесь в другой комнате, чтобы выпустить пар (побив подушку). Возможно, после этого вам уже не захочется доказывать партнеру, что правда на вашей стороне. Спросите себя снова: «Что бы я предпочел: быть любимым или правым?» К этому моменту ваш ответ уже может поменяться. Если так, переходите

к третьему вопросу — вы готовы восстановить эмоциональную близость с партнером.

На семинарах по общению меня часто спрашивают: «Но что делать, если в ситуации и правда виноват партнер? Например, мужчина-алкоголик приходит домой и избивает жену?» Во-первых, большинство ситуаций в реальной жизни не так уж однозначны. И хотя в данном случае обвинения могут показаться резонным, прибегать к ним не стоит. Так вы все равно не получите желаемых результатов. Если жена начнет обвинять мужа, он либо станет еще агрессивнее, либо сильнее напьется. А если ей удастся остаться спокойной, она сможет справиться с проблемой успешнее: решится уйти от мужа, поскольку он алкоголик, или вызовет полицию, чтобы защитить себя. Если она не будет прибегать к обвинениям, то скорее достигнет результата, чем если будет подливать масла в огонь.

Поскольку настаивать на собственной правоте и обвинять во всех грехах другого действительно затягивает, придется потратить прилично времени, чтобы понять — обвинения не работают. Вспомните случаи, когда вы в чем-то обвиняли партнера. То, что вы настаивали на своей правоте, помогло вам — или только еще больше оттолкнуло любимого? А в ситуациях, когда обвиняли вас? Это способствовало сближению и созданию более доверительной атмосферы? Если вы относитесь к большинству, то сами видите, что обвинения не способствуют эмоциональной близости.

А ЧТО СДЕЛАЛИ ВЫ?

Второй способ, помогающий переключиться с позиции обвинителя, — перевернуть ситуацию с ног на голову. Для этого нужно разобраться, каков ваш вклад в сложившуюся ситуацию. Как вы понимаете, это может быть непросто. Особенно если вы уверены, что во всем виноват другой. Но, по моему опыту, есть один вопрос, который помогает расставить все точки над *i*. И звучит он так: «А какие мои действия могли привести к тому, что мы имеем?»

Обожаю этот вопрос. Он кажется совершенно безобидным, но, подобно компьютерному вирусу, может очень быстро вывести из строя привычный мозгу алгоритм обвинений. Когда я понимаю, что обижен на своего партнера (или кого-то еще), я всегда задаю себе этот простой вопрос. Результаты часто поражают воображение. Недавно я надулся на Хелену, потому что она не успела забрать с почты мою посылку. Я напоминал ей об этом дважды за один день, и она обещала, что все сделает. Но когда вечером выяснилось, что она забыла, я совершенно опьянел от праведного гнева. Однако, зная, что подобные чувства не приводят к конструктивным разговорам, я спросил себя: «А какие мои действия могли привести к тому, что мы имеем?» Как правило, в голове тут же всплывает: «Моей вины тут нет». И тут же появляются доводы, почему это так и почему во всем виноват партнер. Я уже привык к такому алгоритму, поэтому не отношусь к нему

серьезно. Как только у меня в голове запускается привычная тирада, я еще раз задаю себе этот вопрос, пытаюсь посмотреть на ситуацию с другой стороны: «Что я сделал не так?» Ответов может быть множество, зависит от ситуации. Я пытаюсь выделить три — даже если я сам в них не очень верю. Зачастую мои первые ответы бывают очень общими или поверхностными. Но если я начинаю копать глубже, то замечаю, что мой праведный гнев не такой уж и праведный — и моя непогрешимость оказывается под вопросом. Вот как мой мозг сработал в этом конкретном случае.

А какие мои действия могли привести к тому, что мы имеем? Дайте-ка подумать, мне нужны три идеи. Да уж, будет непросто. Я ведь напоминал Хелене (дважды!), что нужно забрать посылку. Что еще мне нужно было сделать? Так, погоди-ка, это не лучшая формулировка вопроса. Вопрос остается прежним: какие мои действия могли привести к этой ситуации? Вообще-то я мог написать записку и оставить ее в машине Хелены, но я слишком торопился и не сделал этого. Я вообще не подумал о том, что она может быть занята своими делами в этот день. Я ведь даже не поинтересовался. Да и вообще, я не сильно обращал внимание на ее потребности в последнее время. Может, она на меня обиделась? Если бы я был внимательнее к ней, может, и она была бы внимательнее ко мне?

К тому моменту, когда я насчитал эти три пункта, все мое желание обвинять Хелену улетучилось. И вместо того,

чтобы сердиться и отчитывать жену, я вошел в ее положение. А в этом состоянии было гораздо проще спокойно поговорить о произошедшем и о том, как избегать подобных казусов в будущем.

Этот простой вопрос — «А какие мои действия могли привести к тому, что мы имеем?» — может буквально трансформировать ваши отношения. Вы не только избавитесь от разрушающего чувства гнева и собственной непогрешимости. У вас могут появиться важные озарения, благодаря которым вы улучшите отношения. Поняв, как ваше поведение влияет на партнера, вы начнете менять то, что больше не работает.

Теперь вы знаете о двух практических методах, помогающих избежать обвинений в адрес партнера. Но что, если он начнет обвинять вас? Показывать ему, как он неправ, обвиняя вас, непродуктивно и нарушает принцип, которому вы предлагаете ему следовать. Как я уже говорил в первой главе, когда партнер начинает обвинять вас, лучшее, что вы можете сделать, — это признать его картину мира (что не то же самое, что согласиться с его точкой зрения). Простое принятие его мнения может совершенно изменить тон вашего общения. Помните, основная цель — сделать так, чтобы ваш партнер был снова заодно с вами, чтобы вы вновь стали одной командой. Но пока один будет обвинять другого, вы будете на разных сторонах. Ощущение близости возникает лишь от осознания, что вы заодно, ведь у вас одна цель — быть любимыми

и признанными. В следующих главах я расскажу о других методах, помогающих сблизиться, если обвинения уже посыпались.

Конечно, отказаться от привычного сценария непросто. И, естественно, тут не избежать ошибок. Но вы можете рассчитывать, что ваш партнер сразу покажет вам, если вы заиклитесь на собственной правоте (у него включится «детектор обвинений»). Если партнер начинает защищаться или больше не слушает вас, тут же задайте себе вопросы, которые мы обсудили в этой главе, — и только после этого продолжайте разговор. Они помогут вам изменить отношение к партнеру. А как только изменятся эти чувства, произойдет кое-что поразительное: он снова вас услышит. И вам будет проще восстановить эмоциональную близость.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Эмоциональная близость предполагает, что мы не настаиваем на собственной правоте и не обвиняем во всем партнера. Ведь тогда у него включается «детектор обвинений», и он не слышит ничего, что мы говорим.
2. Чтобы перестать голословно обвинять любимого, задайте себе три вопроса. Что будет, если я продолжу настаивать на своей правоте и обвинять партнера?

Что мне важнее: быть любимым или правым? Что мне больше всего нравится в партнере?

3. Еще один способ перестать обвинять партнера — задать себе вопрос: «А какие мои действия могли привести к тому, что мы имеем?» Постарайтесь придумать как минимум три варианта, которые могли спровоцировать эту ситуацию. Так вы избавитесь от раздражения и ощущения собственной правоты.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

В следующий раз, когда вы поймете, что обижены на партнера, задайте себе четыре вопроса, о которых шла речь в этой главе. Постарайтесь прочувствовать ответ на каждый из них, а не отвечать «головой». После чего понаблюдайте, помогают ли они вам перестать скатываться в обвинения. Посмотрите, проще ли вам относиться к ситуации и партнеру по-другому, можете ли вы общаться бережнее.

ГЛАВА 5

Как никогда больше не ссориться

*Смотрите на свет, исходящий
от человека, а не на абжур.*

Джерри Ямпольски

Почему пары ссорятся? Ведь все мы знаем, что выяснение отношений — не лучший способ общения. Как-то давным-давно я поймал себя на мысли, что, если бы я знал настоящую причину, по которой пары скандалят, я бы придумал эффективное противоядие. Вот уже много лет я наблюдаю за тем, как пары «мутузят» друг друга словами, — и у меня наконец родилась теория, объясняющая причины этих ссор и как избегать конфликтов. Мои методы действительно работают! И работают так хорошо, что, если вы будете

придерживаться рекомендаций, о которых я рассказываю в этой главе, вы, возможно, забудете о склоках навсегда.

Прежде чем я раскрою все карты, важно понять, что в принципе приводит к ссорам. Они случаются, когда у одного человека (или сразу у обоих) в паре сильно падает самооценка (помните про «банковский счет»?). И причины тут могут быть самыми разными: день не задался, получил от кого-то едкий комментарий или, может, просто дурное настроение. Как только человек понимает, что ему плохо, он тут же начинает искать виноватого. И если попадаться ему под руку, то можно стать мишенью его гнева. Ну а если и вы еще подольете масла в огонь, то сами виноваты.

Есть старая поговорка: «Для ссоры нужны двое». Совершенно верно. Когда мы в плохом настроении, первое, что мы пытаемся сделать, — это повесить самооценку. К сожалению, делаем мы это совершенно неправильно. Ведь мы стараемся опустить партнера, ошибочно полагая, что наш уровень тут же повысится. Поэтому у партнера создается ощущение, что мы намеренно ищем ссор. Несчастью требуется компания. Когда наш уровень самооценки (или настроение) падает, берет верх вот такое вот детское поведение — и наш ничего не подозревающий партнер оказывается в ловушке.

А начав выяснять отношения, мы совершаем еще одну ошибку: пытаемся доказать, что правда на нашей стороне и во всем виноват партнер. Смею предположить, что логика такова: таким образом мы хотим заработать такие

нужные и такие ценные для поднятия самооценки баллы. Но, конечно, это так не работает. Когда мы нападаем на партнера, он нападает в ответ. Как раненные животные, которые борются за выживание, мы не знаем жалости, намеренно обижаем партнера злыми словами, думая, что окажемся в более выгодной позиции. Зрелище так себе.

Долгие годы я учил пары выражать свои желания аккуратно, не скатываясь в обвинения и не пытаясь уклониться от решения проблем. И, находясь в моем кабинете под пристальным вниманием, они прекрасно справлялись. Но потом многие признавались, что дома так не получается: как только у них случалось плохое настроение, в партнера тут же летели обвинения. И тогда я понял, почему открытое общение не работает. Ведь для него нужно мыслить трезво, а когда у нас плохое настроение или нас захватила ссора, мы временно теряем рассудок, становимся дерзкими и неуправляемыми, как дети. А они очень безыскусно выражают свои мысли. В итоге я понял, что честное выражение своей позиции никогда не сможет положить конец ссорам раз и навсегда.

И тогда я задался вопросом: «А что помогает неуправляемым детям?» Ответ был очевиден: им нравится, когда их берут на ручки. И вот уже через несколько минут малыш снова рад и доволен. Мне стало интересно, сработает ли такой подход со взрослыми. И вот методом проб и ошибок я нашел способ, превзошедший мои ожидания. Я назвал его «сонастройкой в позе ложек».

Легкость применения — его главное преимущество. Когда мы расстроены, то просто не в состоянии делать ничего сложного. К счастью, тут нужно помнить всего о двух моментах. Как только вы почувствуете первые признаки подступающего раздражения, нужно лечь в позу ложек (многие пары любят так засыпать): передней частью тела вы придвигаетесь как можно ближе к партнеру, обнимая его сзади. Некоторые пары даже стоят в этой позе там, где лежать не представляется возможным. И хотя объятия — это, возможно, последнее, чего вам хочется, когда вы раздражены или расстроены, пересильте себя. Иногда я думаю, что бы сам предпочел: полежать четыре минуты в позе ложек и вновь ощутить, что все хорошо, или продолжать дуться и испортить себе остаток дня. Из этих двух вариантов я скорее выберу первый.

Итак, вы лежите в позе ложек. Следующий шаг — начать дышать в унисон с партнером. Как правило, тот, кто крупнее, подстраивается под того, кто поменьше. Когда последний делает вдох, первый тоже должен сделать вдох. Когда тот, кто меньше, выдыхает, первый тоже выдыхает. Продолжайте в том же духе в течение нескольких минут. Ничего не говорите. Как только ваши мысли начнут где-то блуждать, сфокусируйтесь на том, чтобы дышать в унисон с партнером.

Не важно, насколько вы расстроены, вскоре вы заметите, что постепенно успокаиваетесь. Лежание в позе

ложек и дыхание в унисон поможет вам почувствовать себя на одной волне. Когда вы делитесь энергией, у вас на очень глубоком уровне возникает ощущение безопасности и близости. И хотя в голове, вероятно, носятся самые разные — даже не очень приятные — мысли, вы не сможете не ощутить связь на телесном и ментальном уровнях. По истечении этих четырех-пяти минут вы даже не вспомните, чем были так расстроены, — ну или по меньшей мере будете ощущать большую близость и безопасность. А еще вам станет проще обсуждать возникшую ситуацию, не делая друг другу больно.

Когда я впервые использовал этот метод с Хеленой, то ужасно злился. Я был уверен в своей правоте, но убедить в этом ее не представлялось возможным (знакомо, правда?). До этого мы договорились, что, если один из нас попросит полежать в позе ложек, мы это сделаем — хочется второму или нет. Единственное, чего мне тогда действительно хотелось, — это доказать ей, насколько она неправа! Но, по нашей договоренности, если кто-то отказывается лечь в позу ложек в течение двух минут, то должен заплатить 10 долларов. Меня отрезвила сама мысль о том, что придется отстегнуть 10 долларов, и я скрепя сердце пошел в спальню. Я собирался дуться на нее все время, что мы будем лежать, — а потом спокойно продолжить рассказывать, как сильно она неправа. Но все вышло иначе. Рассказываю, что происходило в моей голове.

Поверить не могу, что она заставляет меня делать это. Ведет себя просто отвратительно! И даже слушать ничего не хочет, а ведь знает, что прав я!

(Дышим в унисон.)

Я так просто не сдамся. Когда вся эта канитель закончится, я точно выскажу, как она была несправедлива ко мне.

(Дышим в унисон.)

Ну, может, моя вина тут тоже есть, но, вообще, она виновата больше. В конце концов, она первая начала.

(Дышим в унисон.)

Хотя, если подумать, она ведь не хотела сделать мне больно...

(Дышим в унисон.)

Я, наверное, и сам хорош. Мог бы быть повнимательнее.

(Дышим в унисон.)

В целом-то ситуация яйца выеденного не стоит.

(Дышим в унисон.)

Боже, а ведь мне нравится держать ее в объятиях!

(Дышим в унисон.)

И вообще, мы красивая пара. Я очень благодарен, что у нас нет настоящих сложностей.

(Дышим в унисон.)

Четыре минуты прошли. Хелена спрашивает: «Ты что-то хотел мне сказать?» — «Хм, я даже не припомню, из-за чего был весь сыр-бор. Мне лучше, и это, пожалуй,

единственное, что сейчас важно». Чистая правда: как только ощущение близости и безопасности восстановлено благодаря нашей сонастройке в позе ложек, уже нет никакого желания выяснять отношения. Появляется ощущение, что вы с партнером снова в одной команде. Если проблема все же никуда не делась, обсуждать ее в любом случае становится гораздо проще. А часто бывает и так, что конфликт, который казался огромным еще несколько минут назад, теряет свою актуальность.

Как показывает мой опыт, в использовании сонастройки в позе ложек есть несколько моментов, которые могут оказаться особенно полезны. Во-первых, важно заключить договор: если в следующий раз кто-то из вас попросит так полежать, второй должен тут же проследовать в спальню. Может, даже есть смысл зафиксировать эту договоренность письменно. Ведь, когда вы расстроены, поза ложек — это последнее, что вам захочется делать. А значит, будет разумно обсудить размер штрафа за невыполнение обязательства. Мы с Хеленой условились о плате в 10 долларов (за шесть лет был всего один такой случай). В некоторых парах, насколько мне известно, партнеры договариваются делать друг другу подарки. Что бы вы ни придумали, подойдет любой вариант — лишь бы оба исполняли свои обязательства!

Как только вы начали сонастройку в позе ложек, разговаривать запрещено. Если это возможно, найдите место, где вы оба можете лечь. Если такого места нет, можно стоять

в позе ложек. Ключ к успеху в том, чтобы синхронизировать дыхание. Постарайтесь сфокусироваться на моменте, отнеситесь к процессу как к медитации. Фокусируясь на том, чтобы делать вдох и выдох одновременно с партнером, вы начнете расслабляться, почувствуете большую безопасность и эмоциональную близость. Побудьте в этой позе как минимум четыре-пять минут.

Ну а по завершении этой практики у вас всего два варианта: забыть о том, что вас так расстроило, и продолжить заниматься своими делами или, если нужно, обсудить сложившуюся ситуацию. Если вы выберете второе, сделать это будет гораздо проще, так как вы уже будете настроены совсем по-другому.

Для решения проблем можете также пользоваться методами, которые будут предложены в последующих главах.

Помните, вам не нужно ждать, пока вас что-нибудь расстроит, чтобы воспользоваться сонастройкой в позе ложек. На самом деле это отличный способ укрепить эмоциональную близость в любой момент, когда это требуется. Многие пары считают, что он помогает расслабиться после тяжелого дня. А еще это отличная прелюдия к занятию любовью. Самое сложное тут — помнить о существовании такого инструмента. Отслеживайте, когда вы или ваш партнер только начинаете раздражаться или понимаете, что терпение на пределе. На самом деле лучше опробовать сонастройку до того, как она вам понадобится для

разрешения сложной ситуации. Обладая неким опытом, вы сможете использовать ее правильно. Дайте партнеру прочитать эту главу, обсудите с ним детали — и вы сможете разрешить любой конфликт. Стоит вам попробовать этот метод хоть раз и увидеть, насколько он эффективен, вам захочется использовать его снова и снова.

А ЧТО ЕЩЕ?

Я нашел еще один действенный способ сглаживать острые углы. Он помогает создавать безопасное пространство, в котором можно выразить все негативные эмоции, приводящие к ссорам. Я называю его «А что еще?». Как и в случае с сонастройкой в позе ложек, важная составляющая успеха — простота применения. Он особенно подойдет парам, в которых один из партнеров предпочитает разговаривать, а не обниматься.

«А что еще?» работает так: вы говорите, не опасаясь, что вас прервут. Вашему партнеру не разрешается говорить в ответ ничего, кроме как: «А что еще?» Ваша же задача — понять и озвучить все, что с вами происходит. Когда (и если) вы прерветесь, ваш партнер может лишь попросить вас продолжать, сказав: «А что еще?» Когда вы скажете все, что хотели, то закончите: «У меня все». И можете поменяться ролями. Ниже я привожу такой разговор, состоявшийся между Дженни и Джоуи.

Дженни. Может, поиграем в «А что еще?»

Джоуи. Хорошо.

Дженни. У меня такое чувство, будто ты больше не ценишь то, что я делаю. И мне надоело обслуживать твои прихоти. По-моему, ты относишься ко мне как к прислуге.

Джоуи. А что еще?

Дженни. Ты ждешь, что я буду мыть посуду, стирать, заботиться о детях, и даже спасибо никогда не скажешь! А если я прошу тебя помочь мне, то смотришь на меня исподлобья. Зачем мне тогда вообще заморачиваться? Оно того не стоит.

Джоуи. А что еще?

Дженни. Я устала. Правда устала. Мне нужно знать, что ты меня ценишь. Мне нужно чувствовать себя особенной. Мне хочется, чтобы ты мне показывал, что я тебе важнее, чем бейсбольный матч. Я хочу чувствовать, что мы близкие люди.

Джоуи. А что еще?

Дженни. Я хочу, чтобы ты меня чаще обнимал. Мне нужно чувствовать твои объятия. Помнишь, как ты мог раньше сгрести меня в охапку и рассказывать всякие дурацкие истории? Мне очень не хватает этих мгновений. Я хочу, чтобы мы снова делились какими-то моментами. Мне и самой неприятно постоянно придирается к тебе. Мне хочется, чтобы мы были внимательнее друг к другу. Я знаю, что часто сердилась на тебя в последнее время. Но просто, понимаешь, мне нужно знать, что я тебе все еще важна.

Джоуи. А что еще?

Дженни. У меня все.

Дженни поначалу атакует Джоуи, но, получив шанс объяснить, что у нее на душе, смягчается. Она начинает понимать, что ей нужно на самом деле, а еще признает свою роль в том, как сложилась ситуация. Если бы Джоуи начал возражать, цепляясь к каждому слову, они бы точно поссорились. Но его мягкий вопрос «А что еще?» обеспечил Дженни безопасную среду, и она смогла забыть о своих обидах.

В боевом искусстве айкидо учат не сопротивляться агрессии соперника, а отражать атаку, аккуратно сдерживая ее. Та же философия лежит в основе вопроса «А что еще?». Не оказывая сопротивления мыслям и настроениям партнера, вы создаете для него пространство, где он может спокойно высказать критику, отпустить гнев и на более глубинном уровне исследовать причины душевного дискомфорта. Гнев и обвинения становятся похожи на шелуху; очистите от нее луковицу — и вы увидите другие эмоции, которые лежат глубже. Если вы создадите партнеру обстановку, в которой ему будет комфортно заглянуть под «слой» своего гнева, он непременно воспользуется этой возможностью.

Второе преимущество этого метода: тот, кто слушает, может по-настоящему услышать то, что ему говорят. Обычно в первые секунды неприятного разговора мы начинаем репетировать ответ на обвинения. Но если знать, что нельзя говорить ничего, кроме как «А что еще?», желание устроить пикировку уменьшается. Если вы будете активно слушать, ваш партнер непременно почувствует, что его

принимают. А если так, то ему уже не захочется заикливаться на обвинениях и самозащите.

Как и в случае с сонастройкой в позе ложек, важно заключить с партнером своего рода соглашение о том, как и когда использовать метод «А что еще?». Своим клиентам я рекомендую не ждать дольше пяти минут после того, как один из партнеров предложил проделать это упражнение. А как только первый скажет все, что хотел, наступают очередь второго быть выслушанным.

Отложите обсуждение того, что вам сказали, по меньшей мере на несколько часов — так вы избежите чрезмерно эмоциональных реакций. Если же вы сильно задеты, подождите, пока немного остынете. Просто поверьте: если вы захотите уточнить что-то (даже действуя из лучших побуждений) или тут же выдать свои соображения, очень велика вероятность ссоры. Именно отсутствие возможности реагировать незамедлительно и делает этот метод таким действенным. Предлагаю выждать как минимум час.

Ссоры возникают тогда, когда два человека говорят — и ни один не слушает. Явный признак того, что в паре неладно с общением. В пылу ссоры можно сказать друг другу много обидных вещей, что не лучшим образом скажется на доверии в паре. Если вы договоритесь использовать один (или оба) из предложенных методов, я уверен, вы почувствуете прогресс. Выйдя за рамки привычного выражения обид и гнева, можно открыть для себя новое ощущение доверия, безопасности и любви.

Как и сонастройку в позе ложек, «А что еще?» можно использовать в любое время. Не нужно ждать, пока произойдет что-то серьезное. Некоторые пары используют этот метод, чтобы отдохнуть, придя с работы. Иметь рядом кого-то, кто будет вас внимательно слушать, очень приятно: за несколько минут можно проговорить какие-то непростые ситуации из прошлого, почувствовать прилив сил, ощутить, что твою картину мира признают. Вы даже можете придумать собственные вопросы, помогающие партнеру исследовать его чувства. Например, можно сказать: «Расскажи поподробнее, как ты видишь эту ситуацию». Поэкспериментируйте с этими ценными инструментами выстраивания общения. Они могут быть использованы как лестница, по которой вы подниметесь на более высокие уровни любви.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Ссоры, как правило, возникают потому, что у одного (или обоих) из партнеров временно снижается самооценка. Это выливается в обвинения. Когда человек находится в таком состоянии, нет смысла даже пытаться что-либо обсудить.
2. Находясь в позе ложек и практикуя дыхание в унисон в течение четырех-пяти минут, вы успокоитесь, как бы сильно расстроены ни были. Договоритесь

с партнером попробовать эту технику в следующий раз, когда один из вас будет не в лучшей форме. Со-настройка — отличный способ сбросить напряжение и наладить эмоциональную связь с любимым человеком, когда хочется близости, но нет сил разговаривать.

3. Когда ваш партнер рассказывает, чем расстроен, можете в паузах осторожно спросить: «А что еще?», давая ему возможность выпустить пар. При этом нельзя прерывать или отпускать колкие замечания — так ваш партнер успокоится и соберется с мыслями.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

В следующий раз, когда вы будете дуться друг на друга, тут же попросите партнера полежать с вами в позе ложек. И посмотрите, как изменится ваше состояние через четыре-пять минут такой сонастройки. Или можете поиграть в «А что еще?». Прямо сейчас договоритесь о том, что вы будете использовать, когда одному из вас понадобится поддержка. Можете даже придумать своего рода наказание, если кто-то откажется выполнять упражнение. Хорошая идея — закрепить эту договоренность в письменном виде.

ГЛАВА 6

Расскажите о своей уязвимости. Всю правду

*Несмотря на всю видимость
разлуки, мы едины, если в нашем
сердце живет любовь.*

Джоан Борисенко

Нам всем хочется волшебных моментов близости с партнером. Удивительно, но в то же время мы стараемся избегать ее самыми различными путями. На деле же ее можно достичь очень просто: позволить заглянуть нам в душу. Когда мы разрешаем себе показаться уязвимыми, делимся истинными чувствами и рассказываем, чего мы на самом деле хотим, то становимся ближе друг к другу. А когда скрываем желания, обвиняем и лишь растекаемся в заумных речах, связь исчезает.

Годами наблюдая за тем, как общаются пары, я понял: многие не понимают, что значит общаться в мягкой, уязвимой манере. Как будто это какой-то иностранный язык, который им не дается. Поэтому я придумал метод, помогающий освоить этот «диалект». Он называется «Я чувствую / Я хочу». Делясь чувствами и желаниями с партнером, мы даем ему шанс увидеть нас настоящих. Подобная эмоциональная близость может пугать. Поэтому, прежде чем пробовать это упражнение, убедитесь, что вы с партнером уже достигли определенного уровня доверия. Возможно, вам помогли в этом идеи и техники из предыдущих глав.

Сидя в моем кабинете, Марша и Дэвид никак не могли начать использовать метод «Я чувствую / Я хочу». Я попросил Дэвида рассказать, что он чувствует, когда Марша хлопает дверью во время ссоры. Он сказал: «Я чувствую, что ее что-то гложет, и хочу, чтобы она не расстраивалась так сильно». «Ну а вы сами что чувствуете?» Подумав немного, он ответил: «Я злюсь оттого, что ее что-то гнетет». В этом высказывании слышалось обвинение. По моим наблюдениям, даже небольшой намек на обвинение делает нормальное общение невозможным: партнеры не слышат друг друга. И не важно, что вы говорите, если «детектор обвинений», встроенный в мозг вашего партнера, уже включился: он вас не слышит. На деле чем настойчивее вы стараетесь достучаться, тем более высокие стены он воздвигает.

Как только я заметил, что даже во фразе «Я чувствую / Я хочу» слышатся скрытые обвинения, я немного улучшил метод. Теперь я прошу пары использовать такие слова:

1. Когда ты (кратко опишите ситуацию), я чувствую себя (подавленным, мне больно, страшно, мне не хватает терпения), потому что (объясните психологическую подоплеку, лежащую в основе вашей эмоциональной реакции).
2. Я хочу (опишите точное действие, которого вы ждете от партнера).

Говоря об испытываемых чувствах, я предлагаю использовать только четыре эмоции: я расстроен, мне больно, мне страшно, я теряю терпение. Но как быть, если вы чувствуете что-то другое: гнев, фрустрацию, ярость или опустошение? Предлагаю трансформировать их в те четыре, что перечислены выше. Так как стоит вашему партнеру услышать, что вы в гневе, фрустрированы, рвете и мечете или подавлены, у него тут же включится «детектор обвинений». А как только он перестанет вас слышать, вы уже не сможете общаться. По моему опыту, «у меня не хватает терпения» может почти заменить «фрустрацию». Так же как «мне больно» прекрасно заменяет «опустошение», а за «гневом» скрываются «боль» и/или «страх». Говоря партнеру, что вы расстроены, вам больно, страшно

или вы теряете терпение, вы не задеваете его «детектор обвинений»!

Делясь своими переживаниями, постарайтесь не обвинять в них партнера. Фраза «Мне больно, потому что ты такой бесчувственный» точно запустит сирену «детектора». Поэтому начинать разговор можно только после того, как вы разберетесь в собственных чувствах. И лишь потом переходить к поиску психологической подоплеки. Например, так: «Когда ты первым делом включаешь телевизор, придя домой с работы, мне больно, так как я хочу, чтобы ты сначала меня обнял». Говорите только о себе, не обвиняйте. Так партнер услышит вашу боль, а не начнет тут же защищаться.

На дальнейших сессиях с Маршей и Дэвидом выяснилось, что у последнего когда-то был роман на стороне. Сначала Марша выпалила: «Да как ты можешь быть таким бессердечным!» Конечно, Дэвид тут же занял оборонительную позицию, и началась перепалка с взаимными обвинениями. Мне пришлось вмешаться и попросить Маршу описать свои чувства: «Мне очень-очень больно и страшно, потому что я так сильно тебя люблю — я боюсь тебя потерять». И Дэвид ее услышал. У него на глазах навернулись слезы, он произнес: «Мне так жаль, что я причинил тебе боль. Я ведь пришел сюда, потому что люблю тебя — чтобы мы смогли во всем разобраться. Я не хочу тебя потерять». Они обнялись так крепко, будто только что вышли из горящего здания.

Если ваш партнер начинает защищаться, значит, вы задели его «детектор обвинений». Пусть это будет знаком, что нужно попытаться общаться, не скатываясь в обвинения. Чем точнее вы будете следовать моим рекомендациям, выражая свои чувства, тем выше шанс, что все получится. Единственная сложность: этот метод не дает того чувства удовлетворения, которое мы испытываем, когда обвиняем другого. Но ведь в конце концов вы все равно получите то, что хотите, а в случае с обвинениями — не факт.

Ниже я привел четыре заявления моей клиентки своему мужу. Каждое из них задело его, запустив в мозгу сирену «детектора». Под каждой из сказанных ею фраз я указал свои предложения. Поскольку вести разговор в такой манере поначалу может показаться трудным, предлагаю потренироваться заранее. Сначала запишите все свои обвинения как есть, «без купюр». Затем попробуйте «перевести» их, как в моем примере. Я подскажу, какие слова лучше всего использовать. Обратите внимание, насколько разная энергетика исходит от изначальных предложений и тех, что предложил я.

1. «Я вообще не чувствую никакой поддержки».

Перевод: «Когда ты молчишь весь вечер, мне становится очень больно и грустно, потому что мне нужно знать, что я важна тебе».

2. «Мне надоело постоянно разбирать бардак, который ты устраиваешь».

Перевод: «Когда ты оставляешь посуду в раковине, мне больно, потому что мне важно знать, что ты меня уважаешь. А не убирая за собой, ты словно говоришь, что не ценишь меня».

3. «Тебя интересует только удовлетворение своих сексуальных потребностей. На мои тебе плевать».

Перевод: «Когда ты торопишься поскорее закончить прелюдию, мне больно, потому что мне хочется разделить сексуальное удовольствие с тобой, а в последнее время это случается нечасто».

4. «Мне надоело, что ты целый день смотришь футбол».

Перевод: «Когда ты смотришь свой футбол, мне становится грустно, потому что мне хочется, чтобы мы вместе подделали что-нибудь интересное, а я чувствую, что не выдерживаю конкуренции со спортивным матчем».

Рассказав партнеру о своих чувствах, вы должны еще объяснить, чего хотите, — но постарайтесь при этом не задеть его чувствительный «детектор обвинений». Помните, на его «банковском счету самооценки» может быть всего несколько «долларов», и стоит вам сказать что-то не то, как он тут же начнет защищаться или

разозлится. Нужно действовать очень осторожно — как если бы вы пытались обойти сигнализацию, которая срабатывает от едва заметного дуновения ветерка. Большинство пар по ошибке говорят о чем-то очень общем. Услышав, например, «Я бы хотела, чтобы ты был поласковее», ваш партнер может обидеться, узрев в этом попытку снять существенную сумму с его «счета». Ведь он может искренне считать, что достаточно ласков, а вы утверждаете, что этого мало. Скажите лучше: «Я хочу, чтобы, приходя домой, ты первым делом обнимал меня». Эта фраза очень конкретная, выполняемая и дает вашему партнеру четкое представление о том, чего вы от него ждете.

Ниже я привожу несколько фраз, которые мой клиент говорил своей жене. Их я тоже снабдил своими комментариями, чтобы вам было проще понять, как это работает.

1. «Я хочу, чтобы ты перестала постоянно дуться».

Перевод: «Я хочу, чтобы ты делала кружок-другой вокруг дома, когда тебе хочется поднять на меня голос или ты злишься».

2. «Я хочу, чтобы в нашей интимной близости было больше страсти».

Перевод: «Я хочу, чтобы мы попробовали какие-нибудь практики из книги о тантрическом сексе, которую я читаю».

3. «Хватит донимать меня просьбами устроить тебе шикарный отдых».

Перевод: «Я хочу, чтобы ты понимала, почему я так переживаю из-за наших финансов, вошла в мое положение и помогла мне спланировать отпуск, который бы укладывался в наш бюджет».

4. «Я не хочу больше ходить с тобой ни на какие вечеринки, потому что ты постоянно с кем-то флиртуешь».

Перевод: «Когда мы ходим на вечеринки вдвоем, я хочу, чтобы ты ограничивалась только одним коктейлем и разговаривала с Фредом только в моем присутствии».

Чем четче вы сформулируете желания, тем проще партнеру будет исполнить вашу просьбу. Это беспроигрышная ситуация для обоих. Однако чтобы все получилось, нужно научиться замолкать, прежде чем с губ сорвутся обидные слова. Ведь обычно мы очень быстро скатываемся в обвинения и обобщения. Поэтому рекомендую сначала «сделать перевод» в своей голове, а уже потом начинать разговор, а еще лучше прописать все фразы на бумаге. Запишите все, что приходит в голову, не раздумывая. А потом переиначьте предложения, начиная их со слов «Я чувствую..., потому что я...» и «... — то, что мне сейчас нужно». Следите за тем, чтобы ваша просьба была конкретной и не содержала обвинений.

Придется постараться, но в дальнейшем эта техника сэкономит вам долгие часы, которые вы бы потратили на пререкания.

Метод «Я чувствую / Я хочу» сработает даже в самых непростых ситуациях, когда у вашего партнера были причины обижаться. Не так давно я сообщил Хелене, что записал нас на занятие по использованию перца. Поскольку она обожает готовить, идея ей явно понравилась. Но было одно но: я ей не сказал, что занятие будет посвящено тому, как использовать перцовый баллончик для самозащиты. Более того, урок проходил в оружейном магазине, а Хелена ненавидит все, что связано с оружием и насилием. Когда мы встретились в городе, я вспомнил, что не сказал ей ничего о теме нашего урока. Я знал, что она расстроится. Но я уже выложил 75 долларов за занятие и оно начиналось через четыре минуты. Я был уверен, что все это время буду смотреть, как она негодует, ведь урок в оружейном магазине — это последнее, чего была она хотела в этой жизни. Я понимал, что оказался в незавидном положении, и решил воспользоваться своим волшебным методом: «Я чувствую / Я хочу».

Когда мы уже подошли ко входу в магазин, я сказал: «Дорогая, я немного боюсь попросить тебя кое о чем. Мне сложно, так как я знаю, что моя просьба может тебя расстроить. Я совершенно забыл сказать тебе, что урок, на который мы идем, будет посвящен не готовке, а использованию перцовых баллончиков в целях самозащиты. Мне

ужасно жаль. Понимаю, ты не любишь оружейные магазины и насилие. Но я так сильно тебя люблю... Мне невыносима мысль, что с тобой может что-нибудь случиться. Поэтому я очень хочу, чтобы ты поняла меня правильно и мы сходили на урок. Знаю, это не совсем то, чем бы ты хотела сегодня заняться, но для меня это очень важно. Так мне будет спокойнее, когда ты будешь ходить гулять одна. Сделаешь это ради меня?»

Лицо Хелены, еще минуту назад выражавшее разочарование, потому что ее надежды оказались обмануты, смягчилось, стоило ей услышать мои объяснения. Как по мановению волшебной палочки, она тут же простила меня, и мы пошли на урок. И это решение оказалось правильным: буквально на следующей неделе, когда она пошла гулять в ближайший лес, на дорогу выскочил обнаженный мужчина. А поскольку у нее на поясе висел перцовый баллончик, он ничего ей не сделал. Правильное применение метода «Я чувствую / Я хочу» может принести такие результаты, о которых вы даже не догадываетесь, и способно всего за несколько минут перевернуть почти любую ситуацию.

Хотя этот метод очень прост, на его освоение может уйти время. Первые несколько раз вы будете нечаянно задевать «детектор обвинений» вашего партнера. Может, у вас даже проскользнет фраза «Я ужасно зол» или что-нибудь подобное — из-за чего ваш партнер автоматически перестанет вас слышать. Не корите себя

за ошибки, это нормально. Тут как с изучением иностранного языка: требуется время, прежде чем придет беглость. Но, стоит вам опробовать этот метод, вы сразу же отметите его эффективность. Призываю вас придерживаться заданной структуры и говорить о тех четырех эмоциях, что я обозначил выше. Только подумайте: всего лишь несколько простых слов создают ощущение эмоциональной близости. Это ли не чудо! И конечно, как известно всем магам и волшебникам: мастерство приходит с опытом.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Близость возникает из чувства уязвимости, которым вы готовы поделиться с партнером, и из желания четко выражать свои чувства и желания.
2. Чтобы избежать обвинений, воспользуйтесь формулой: «Когда ты (коротко опишите ситуацию), я чувствую (я расстроен, мне больно, мне страшно, я теряю терпение), потому что (объясните психологическую подоплеку, вызывающую у вас эти чувства)».
3. Чем четче вы будете описывать, чего хотите от партнера, тем проще ему будет дать вам это, и тем меньше будет вероятность, что вы заденете его «детектор обвинений».

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Вспомните о чем-то, что вас не устраивает в отношениях или из-за чего вы переживаете. Подумайте, можно ли выразить эти ощущения словами «Я чувствую... потому что я...» и «Я хочу, чтобы...» — фразы, которые я предлагаю в этой главе. Посмотрите, получается ли у вас не задевать «детектор обвинений» партнера, рассказывая о своих чувствах и желаниях. Понаблюдайте за собой: что вы чувствуете, делась этим с любимым человеком.

ГЛАВА 7

Лучший способ создать атмосферу гармонии надолго

*Блаженны миротворцы,
ибо они будут наречены
сынами Божиими.*

Евангелие от Матфея 5:9

Раньше отношения в паре регулировали сложившиеся в обществе правила и устои: мужчины зарабатывали деньги, чтобы оплачивать счета; женщины занимались домом и заботились о детях; развод был исключен. За последние сорок лет все стандарты, определявшие ранее жизнь пар, ушли в прошлое. Жестких правил больше нет, а значит, появилось равноправие, стал возможен свободный выбор. Но у всего есть своя цена: кажется, что в отношениях стало меньше безопасности и гармонии.

Договоренности, регулирующие сосуществование, весьма полезны, так как определяют, как быть в спорных ситуациях. Со сменой культурно обусловленных принципов пары, ищущей гармонии в отношениях, нужно научиться создавать и отстаивать собственные правила.

В бестселлере «Мужчины с Марса, женщины с Венеры» Джон Грей рассказывает о многочисленных различиях между полами. Он очень понятно объясняет, как мужчины и женщины справляются с трудностями в паре, решают проблемы и в чем черпают вдохновение. Если кратко, то они по-разному смотрят на то, что нужно делать, у каждого пола свои представления, правила и ожидания. Но на самом деле правда гораздо сложнее. Как показывает моя практика, нельзя обобщать и говорить, что «все женщины» или «все мужчины» такие-то. В реальности у каждого человека есть свой свод правил, помогающий ему успешно справляться с мириадами ситуаций, которые ему подкидывает современная жизнь.

Тони Роббинс, автор «Разбуди в себе исполина», определяет «правила» как некие убеждения или стандарты человека, которые раскрывают его потребности. Например, сколько секса ему нужно, чтобы чувствовать себя удовлетворенным? Кому-то достаточно раза в месяц, а кому-то требуется дважды в день. Все очень индивидуально. И, к сожалению, когда два человека начинают общаться, каждый из них приходит в отношения буквально с сотнями представлений о том, как все должно быть. Что

еще хуже, партнеры редко рассказывают друг другу о своих ожиданиях, так как считают, что их ценности и стандарты совпадают. Лишь рассказывая о своих правилах и узнавая правила партнера, мы можем выстроить долгосрочные гармоничные отношения.

Мужчина и женщина, состоящие в романтических отношениях, часто эти правила нарушают. От этого становится больно. По сути, любое недопонимание в паре возникает именно из-за разности представлений о том, как нужно себя вести и что следует делать. Когда партнер не принимает наши правила, мы чувствуем себя отвергнутыми. Нам кажется, что наши стандарты правильные, а его — нет. И мы начинаем сыпать обвинениями. Работая с парами, я стараюсь показать им, что там, где участвуют двое, никаких стандартов и универсальных решений не существует. Сколько нужно заниматься сексом: один раз в день, один раз в неделю, один раз в год? Это дело личных предпочтений. Как только партнеры видят, что нет единственно верного ответа, им становится проще рассказывать о своих потребностях.

Во второй главе я рассказывал о том, как дать партнеру почувствовать себя любимым. Нам всегда кажется: если что-то хорошо для нас, хорошо и для другого. Это касается множества ситуаций. У каждого из нас есть очень четкие, хотя и не выраженные словами идеи о том, как все должно быть. Когда вы расстроены, то ожидаете от партнера, что он будет держать вас за руку

и нежно нашептывать что-нибудь приятное. А ему в такой же ситуации может хотеться, чтобы его оставили в покое, и он смог разобраться в своих чувствах. С такими разными ожиданиями вы можете бесконечно сводить друг друга с ума, пока наконец не поговорите открыто.

Я выявил с десяток ситуаций, разногласия в которых могут привести к скандалам. И назвал их «взрывоопасной дюжиной»: если не обсудить эти вещи заранее, когда-нибудь они обязательно взорвутся.

*ВЗРЫВООПАСНАЯ ДЮЖИНА
(или Ситуации, разногласия в которых
могут привести к скандалам)*

1. Как принимать решения, касающиеся денег? Кто заведует финансами?
2. Как часто заниматься сексом? И что делать, если наступила беременность?
3. Как вести себя с партнером, если он расстроен?
4. Как показывать партнеру свою любовь и нежность?
5. Как воспитывать детей? Каковы обязанности каждого из родителей?
6. Какие отношения считаются счастливыми?
7. Как правильно слушать партнера? Сколько его слушать?

8. Как решать конфликты и принимать серьезные решения, касающиеся обоих?
9. Сколько времени нужно проводить вместе в день / в неделю?
10. Сколько смотреть телевизор?
11. Сколько алкоголя допустимо?
12. Как просить партнера сделать вам что-нибудь приятное?

Разногласия в этих двенадцати жизненных сферах влияют на отношения сильнее всего. Если вы придете к согласию по этим вопросам, ваши отношения станут гармоничнее. Но если у вас совершенно разные представления о том, что и как делать, и договориться не получается, напряжения не избежать. Поэтому сначала обсудите, что каждый из вас думает об описанных выше сферах жизни. Это довольно просто. Спросите себя: «Что должно произойти, чтобы я был доволен (впишите сюда ситуацию из «взрывоопасной дюжины»)?»

Например, чтобы выяснить правила в интимной сфере, вы должны задать себе вопрос: «Что мне требуется, чтобы я был доволен количеством секса в нашей паре?» Это и будет вашим стандартом. Если вам хочется узнать, какие отношения можно считать счастливыми (вопрос № 6), спросите себя: «Что мне нужно, чтобы понять, что мои отношения по-настоящему счастливые?» Очевидно, что некоторые из перечисленных вопросов предполагают

несколько условий. Возможно, вам даже нужно, чтобы сошлось десять разных условий, и только тогда вы скажете, что у вас счастливые отношения. Но это важно знать самому и уметь донести до партнера.

Иногда ко мне на консультации приходят пары, которые собираются пожениться, — им важно убедиться, что они не проглядели друг в друге ничего важного. Джим и Дженис, обратившись ко мне, избежали настоящей брачной катастрофы. Как и всегда во время сессии, я спросил каждого из них, какие правила у них есть для решения проблем из «взрывоопасной дюжины». И буквально через несколько минут посыпались «бомбы». Дженис восклицала: «По-твоему, нормально выпивать по шесть банок пива в день?!» А Джим кричал: «Ты хочешь, чтобы я проводил с тобой пять вечеров из семи?!» И конца этому спору не было. Они познакомились всего несколько месяцев назад и находились еще на той стадии отношений, когда мозг затуманен безрассудной страстью. Проведя час в моем кабинете, они решили повременить со свадьбой. А через месяц, в течение которого они тщетно старались прийти к компромиссу, они все же разошлись, оставшись друзьями. Несмотря на их расставание, я считаю сеанс успешным.

Задавая партнеру вопросы из «взрывоопасной дюжины», следуйте тем же принципам, когда задаете вопросы себе. Скажите, что хотите понять, насколько у вас разные взгляды, пока это не переросло в проблему. Пройдитесь

по каждому пункту, спрашивая друг у друга: «Что нужно, чтобы ты был доволен (вставьте сюда конкретный вопрос)?» Пусть ваш партнер отвечает как можно точнее. У всех есть весьма конкретные представления и правила, но мы порой боимся рассказать о них из-за страха, что нас засмеют. Поэтому создайте максимально доверительную атмосферу, покажите партнеру, что принимаете его таким, какой он есть, и аккуратно попросите рассказать о своих потребностях и желаниях. Можете также использовать метод «А что еще?», чтобы ваш партнер был уверен, что не услышит никаких насмешек. Или можете сами начать, поделившись чем-то сокровенным.

Простой способ рассказать о своих правилах — составить вот такое предложение: «Чтобы я был всем доволен в наших отношениях, тебе нужно ... (на этом месте должны быть какие-то действия вашего партнера)». Например, обсуждая свои ожидания, касающиеся просмотра телевизора, скажите: «Чтобы я был доволен тем, сколько времени ты проводишь перед экраном, ты должен смотреть его меньше десяти часов в неделю и меньше двух часов за вечер». Не отчаивайтесь, обнаружив сферы — а вы их точно обнаружите, — в которых у вас с партнером есть разногласия. Если возникнут сложности, обратитесь к десятой главе. В ней я рассказываю о том, как находить компромисс в паре, чтобы оба чувствовали любовь и уважение. А пока просто поделитесь друг с другом своей правдой.

Иногда у партнеров бывают разногласия лишь по одному вопросу из дюжины, но именно они могут все испортить. Несколько лет назад я работал с одной пожилой четой, которая десятилетиями ругалась из-за того, как нужно наводить порядок в доме. Каждый тщетно пытался убедить второго, что его правила единственно верные. Но как только они поняли, что в отношениях не бывает ничего правильного и неправильного, им стало проще договориться. Позже они сообщили мне, что спустя десятилетия, проведенные за глупыми ссорами, им удалось вывести отношения на совершенно новый уровень.

Я заметил, что люди часто тянут до последнего, не желая рассказывать партнеру о своих правилах. Может, нам нравится жить в отрицании и надеяться, что все наладится само собой, волшебным образом. Или, может, нам не хочется признавать, что у нас разные потребности. Не так важно, что стоит за этим: не делиться своими правилами с партнером — все равно что шагать по заминированному полю. Вам ведь совсем не обязательно вываливать на партнера все и сразу. Но если в какой-то сфере постоянно возникают размолвки, обсудите их. Выслушайте друг друга, без обвинений. Проговорите свои правила, услышьте их от другой стороны и спросите себя: «А уместны ли эти ожидания?» Поскольку большинство наших установок взяты от родителей, возможно, вы пытаетесь привить партнеру стандарты и правила,

которые давно не работают даже для вас. Если так, не бойтесь выработать новые!

У меня было такое правило: «Если ты меня любишь, то никогда не будешь на меня сердиться». Я сам для себя обнаружил, что свято в это верю. Тогда мы с Хеленой обсуждали мои представления о том, что нужно делать, когда тебя обижают. Звучало это так: «Чтобы я был доволен партнером, даже обиженным, он не должен направлять свой гнев на меня». Но, стоило мне услышать свои же слова со стороны, я понял, что это слишком. Какова вероятность, что мой партнер никогда не будет на меня сердиться? Как только я понял, что веду себя по-детски, тут же переформулировал правило: «Если ты расстроена, давай выждем пару часов — и лишь потом поговорим». Меня просто с ума сводило, когда Хелена на меня злилась, — ведь мои правила не предполагали с ее стороны никакого гнева. Но теперь, когда она готова поговорить со мной о том, что ее расстраивает, через несколько часов, проблема ушла.

Когда партнеры открыто обсуждают свои правила, снижается уровень стресса, они меньше обвиняют друг друга. Ведь между ними появляется понимание — одно из лучших противоядий для обвинений. Поделившись своими установками, вы можете почувствовать себя хуже, потому что узнали о новых сферах, в которых возможны проблемы. Но ведь всегда можно обсудить услышанное и найти компромисс (см. главу 10). Сложности возникают

из-за невысказанных ожиданий — раз за разом они вызывают одни и те же проблемы. Зато, научившись делиться правилами с партнером и создавать новые договоренности, вы перейдете на следующий уровень доверия, любви и ощущения безопасности.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Правила — это наша вера в то, что должно произойти, чтобы мы почувствовали себя определенным образом. Когда они расходятся с представлениями нашего партнера, возникают проблемы — и тогда нужно вырабатывать договоренности, которые удовлетворяют обоим.
2. Чтобы сформулировать свои правила или узнать о правилах партнера, спросите: «Что нужно / что такого должно произойти, чтобы я/ты был доволен?»
3. Если в паре возникает напряжение или проблемы, касающиеся конкретного аспекта отношений, выясните, что каждому из вас нужно именно в этой области. «Взрывоопасная дюжина» описывает сферы, в которых несовпадающие представления партнеров могут привести к серьезным ссорам. Решить такие проблемы можно только через поиск компромисса.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

В какой области у вас постоянно возникают проблемы? Если ничего не приходит на ум, просмотрите «взрывоопасную дюжину» и выберите один пункт, который вызывал у вас недопонимания в прошлом. Используйте вопрос под номером два, чтобы выяснить, какие ожидания есть у вас, а какие — у вашего партнера. Постарайтесь формулировать свои мысли как можно точнее.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

**Как решать
проблемы, не раня
ваши эго**

ГЛАВА 8

Как сделать так, чтобы партнер вас слышал

*Если так подумать, а сколько
людей на самом деле говорит
на одном языке, когда они
говорят на одном языке?*

Рассел Хобан

Я все жду, когда мне скажут: «Джонатан, мы правда понимаем и слушаем друг друга. Поэтому и пришли сюда: мы на грани развода». Но такого еще не было. Самая частая жалоба, которую я слышу в своем кабинете, звучит так: «Мой партнер не слышит меня». Нам очень нужно, чтобы нас слышали и понимали. Так мы чувствуем, что нас принимают, ценят и понимают. Но при этом очень многие считают, что проблемой является неумение

их партнера слушать, а не то, что они сами плохо выражают свои мысли. Не важно, насколько плохо ваш партнер умеет слушать, всегда можно поговорить с ним так, чтобы он точно вас понял.

Но сначала давайте посмотрим, как сделать так, чтобы ваш партнер вас не слушал. Будь вы ученым, работающим над этой задачей, то действовали бы по такому плану: сначала вы бы стали придираться к партнеру по мелочам. Потом, когда он перестал бы вам отвечать, повторили сказанное, но уже громче. Чтобы партнер точно убедился, что все ваши слова вообще не важны. Ваше растущее недовольство только подтвердило бы, что с ваших губ никогда не слетит ничего хорошего — вы все равно рано или поздно выйдете из себя.

К сожалению, такое происходит во многих парах. И выливается все в то, что партнеры перестают слышать друг друга. К счастью, волшебная таблетка существует. Просто научитесь разговаривать по-другому, и увидите: умение вашего партнера слушать магическим образом улучшится. Первое, что нужно для этого сделать, — научиться использовать метафоры.

МАГИЯ МЕТАФОР И СРАВНЕНИЙ

Метафоры — это простые фразы, которые помогают понять ситуацию через что-то уже нам знакомое. Например, когда кто-то говорит: «Мои отношения напоминают поле

боя», вы сразу понимаете, что он имеет в виду. Используя в разговоре с партнером метафоры, вы помогаете ему понять вас — и интеллектуально, и эмоционально.

Рон пришел ко мне, потому что ему казалось, будто никто, включая его жену Маргарет, не понимает его. Слушая его жалобы в течение минут десяти, я поймал себя на мысли, что мне скучно, и я стал понемногу отключаться. Он монотонно бубнил, что его никто не уважает, — и я не смог сдержать зевка. Не лучшее время, конечно. И тогда я решил научить его волшебной силе метафор и сравнений.

Для начала я спросил: «Что именно вы хотите, чтобы жена поняла о вас?» Но даже спустя десять минут я так и не получил ответа, поэтому продолжил больше зевать, чем слушать. Тогда я зашел с другой стороны: «Можете одним предложением сказать, что вы хотите, чтобы она о вас поняла?» Он подумал немного и сказал: «Я хочу, чтобы она поняла, что мне больно от ее критики и мне нужна ее поддержка». Я с облегчением воскликнул: «Отлично! Теперь сделайте вот что: вспомните, когда вашей жене было очень обидно — может, кто-то раскритиковал ее или отверг. А потом вспомните, когда она услышала комплимент или что-то приятное в важной для нее сфере. Возможно, это было повышение, вечеринка-сюрприз или какой-то подарок».

Рон немного подумал и рассказал, что первый муж Маргарет, Пол, ушел от нее к другой женщине, а собирая

свои вещи, сказал: «Не думаю, что ты вообще способна полюбить мужчину». Это было жестоко. Даже спустя годы она помнила эти слова. На вторую мою просьбу Рон вспомнил, как его жена отреагировала на неожиданный подарок, который он ей как-то сделал, — она несколько недель сияла от счастья. Держа все это в уме, я посоветовал Рону сказать жене:

«Дорогая, когда ты меня критикуешь, мне становится так же больно, как было тебе, когда Пол раскритиковал тебя, прежде чем уйти. У меня просто почва уходит из-под ног. Мне очень нужна твоя поддержка. А когда ты говоришь мне что-нибудь приятное, я вспоминаю тот раз, когда подарил тебе ожерелье, которое ты так любишь, — и мне хочется добиваться успеха. Потому что, как и тогда, с ожерельем, я чувствую гордость и уверенность в себе».

Когда Рон сказал все это своей жене, он был просто поражен ее реакцией. У нее на глазах навернулись слезы, ведь она поняла, как сильно все это время ранила его. Ее поведение изменилось: она начала подбадривать его и даже купила костюм, о котором он давно мечтал. Рон был настолько удивлен результатам, что даже решил, будто я втайне позвонил его жене и подговорил ее! Он продолжил применять «волшебные метафоры», общаясь с другими людьми, и понял, что я тут был ни при чем.

Чтобы вы тоже могли опробовать этот метод и почувствовать, что вас слышат и понимают, предлагаю простой способ создания ярких метафор:

1. Определите, что вы сейчас чувствуете (наиболее распространенные отрицательные эмоции: гнев, боль, грусть, страх, вина, обида).
2. Спросите: «Когда мой партнер испытывал те же чувства? И было ли ему так же плохо?»
3. Составьте список таких ситуаций и выберите одну.
4. Скажите своему партнеру: «Когда происходит (кратко опишите свою ситуацию), по ощущениям это сравнимо с тем, что чувствовал ты, когда (кратко опишите соответствующую ситуацию, которая была у него)».

Как всегда, постарайтесь изложить мои мысли своими словами. Вы можете даже записать все, что хотите сказать.

Я показал, как создавать метафоры и сравнения, чтобы помочь партнеру понять ваши чувства. Но тут важно, чтобы ваш партнер еще понимал, чего вы от него хотите. Ниже вы найдете формулу создания метафор для рассказа партнеру о своих желаниях:

1. Опишите — одним предложением, — какого поведения вы ждете от партнера.
2. Спросите себя: «Хотел ли мой партнер испытать те же чувства и так же сильно?»
3. Запишите несколько примеров и выберите самый яркий.

4. Скажите: «Когда ты (опиши то поведение, которого вы ждете), у меня это вызывает такие же ощущения, как (опиши самое яркое положительное переживание вашего партнера). Я надеюсь, что ты будешь так делать чаще, потому что мне это приятно».

БОЛЬШЕ МЕТАФОР И СРАВНЕНИЙ

Если вы встречаетесь не так давно, то можете знать о прошлом партнера не так много. И придумать удачное сравнение будет сложновато. Тогда воспользуйтесь общими метафорами. Например, сравнивая отношения с полем битвы. Не нужно быть ветераном войны, чтобы оценить яркость этого сравнения. Вы можете придумывать метафоры практически для любого опыта или желания, о котором хотите рассказать партнеру. Все, что вам нужно, — это сравнить две вещи. Ниже я привожу с десяток метафор, которые могут показаться вам полезными, но не стесняйтесь создавать и свои.

Метафоры для выражения негативных чувств

1. Когда ты делаешь X, я чувствую себя маленьким ребенком, которого оставила мама, и он не знает, вернется она или нет.

2. Когда ты делаешь X, я чувствую себя так, словно кто-то баллончиком исписал мой дом.
3. Когда ты говоришь X, я чувствую себя так, словно мне дали под дых.
4. Когда ты делаешь X, я чувствую себя ребенком, которого ругает и бьет пьяный родитель.
5. Когда происходит X, у меня ощущение, будто маньяк приставил мне к виску пистолет, и я не знаю, выстрелит он или нет.
6. Когда ты делаешь X, у меня появляется чувство, будто я пришел на официальный прием голышом.

Метафоры для выражения позитивных чувств

1. Когда ты говоришь мне X, я чувствую, будто выиграл миллион долларов.
2. Когда ты делаешь X, я чувствую себя так, словно хор ангелов поет для меня.
3. Когда ты делаешь X, мне кажется, будто все, кого я люблю, собрались и устроили вечеринку-сюрприз в честь моего дня рождения.
4. Когда происходит X, это похоже на тот момент, когда я впервые увидел нашего малыша.
5. Когда ты делаешь мне массаж, у меня будто крылья вырастают за спиной.
6. Когда ты улыбаешься и обнимаешь меня, придя домой, мне будто дарят букет роз.

Вы, наверное, заметили, что многие из этих метафор звучат несколько вычурно, мелодраматично. Дело в том, что в наше время, когда мы постоянно смотрим телевизионные шоу и фильмы, полные экшена, нужно выражаться ярко, если вы хотите, чтобы вас услышали. Ведь вы и правда пытаетесь выдержать конкуренцию с сотнями телевизионных каналов за внимание своего партнера! Используя метафоры, вы научите его слушать вас с большей эмпатией и интересом. Как говорят, половина успеха хорошей коммуникации — это быть услышанным.

ДА, ВСЕ ВЕРНО

Я постоянно интересуюсь у коллег, какими техниками пользуются они для помощи парам. Моя подруга Барбара Рейнер-Яффе предложила одну методику, которую я назвал «Да, все верно». Инструкция очень проста: когда вы хотите убедить-ся, что партнер действительно вас слушает, спросите, готов ли он сыграть в «Да, все верно». Если он откажется, то для вас это будет знаком, что сейчас не лучший момент для серьезных разговоров — попробуйте в другой раз. Но если он согласится, то скажите все, что хотели, и постарайтесь выражаться как можно точнее. Расскажите партнеру о своих чувствах и ожиданиях. Как только закончите, спросите: «Что ты услышал из моих слов?» Его задача просто пересказать — своими словами, — как он понял то, о чем вы говорили.

Если вы в детстве играли в «Сломанный телефон», то знаете, что эта игра на самом деле гораздо коварнее, чем кажется. Если помните, суть там в том, что один рассказывает другому на ушко историю, а тот передает ее дальше. И когда в самом конце последний человек в цепочке делится тем, что услышал, история, как правило, имеет мало общего с оригиналом. Чтобы этого избежать в «Да, все верно», нужно придерживаться одного простого правила: игра не закончена, пока вы не убедитесь, что ваш партнер и правда услышал и понял все, что вы сказали. А убедившись, можете победоносно воскликнуть: «Да, все верно!» Переходите к взаимным поздравлениям — вы их заслужили.

Конечно, в жизни игра в «Сломанный телефон» выглядит немного иначе. И тут важно не забывать о чувстве юмора. Постарайтесь не перебивать партнера, когда он рассказывает, как и что он понял, — даже если он что-то напутал. Просто подождите, пока он не закончит, и скажите: «Не совсем так». И объясните, что он понял неверно. Продолжайте беседу до тех пор, пока вы с чистым сердцем не сможете сказать: «Да, все верно».

Покажу вам отредактированную расшифровку диалога, состоявшегося у моих клиентов, Мэри и Ральфа.

Мэри. У меня стойкое ощущение, что мы давно не проводим время вместе. Ты либо работаешь, либо смотришь телевизор (один!). Мы разошлись, как в море корабли.

А в выходные мы все время находим себе какие-то занятия: ты либо берешь Скотти на матчи Малой Лиги, либо вы вдвоем отправляетесь на рыбалку. А где время только для нас двоих?

Ральф. У тебя ощущение, что я все время чем-то занят и что я слишком много времени провожу со Скотти. Ты бы хотела, чтобы я проводил больше времени с тобой, например водил в кино или смотрел вместе с тобой телевизор.

Мэри (сдерживая смех). Не совсем так. Мне очень нравится, когда вы со Скотти что-то делаете вместе, это чудесно. Просто мне не хватает времени, которое мы бы проводили вдвоем, только ты и я.

Ральф. Ты хочешь проводить больше времени только со мной — может, попросим кого-нибудь присмотреть за Скотти и сходим куда-нибудь?

Мэри. Опять не совсем то, что я хотела. Мне хочется не «сходить куда-нибудь», а просто быть с тобой. Я хочу большей эмоциональной близости, хочу, чтобы мы чем-то делились.

Ральф. Насколько я понимаю, ты хочешь проводить больше времени в течение недели, разговаривая о том о сем, и чтобы нас никто не отвлекал. Ты хочешь, чтобы у нас были какие-то совместно пережитые приятные мгновения, а когда этого не происходит, ты чувствуешь разочарование.

Мэри. Да, милый, все верно!

Ральф. Супер, я как раз думал пойти поиграть с ребятами в покер. Ты с нами? (Шутка.)

Несколько предостережений. Во-первых, не играйте в эту игру, когда злитесь. Потому что тогда есть риск так и не сказать: «Да, все верно». Если вы чем-то расстроены, обратитесь к пятой главе и используйте методы, описанные в ней. Во-вторых, не играйте в эту игру, когда вам хочется попросить партнера о чем-то незначительном. Он этого точно не оценит. Используйте ее, когда вам нужно сообщить что-то по-настоящему важное или когда другие попытки быть услышанным и понятым не работают. А вот в качестве скорой помощи этой игре нет равных.

УМЕНИЕ СЛУШАТЬ КАК ИНВЕСТИЦИИ

Еще одна идея, которая может быть полезна парам, называется «умение слушать как инвестиции». О каком инвестировании идет речь? Это то, на что вы тратите время и/или деньги в надежде, что вам воздастся сторицей. Когда вы инвестируете свое внимание, слушая партнера максимально внимательно и подключив эмпатию, вы надеетесь на дивиденды. Как и ваш партнер втайне ведет счет, как много и как качественно вы его слушали. И, скорее всего, вернет вам внимание в том же количестве. Когда вы слушаете партнера, он чувствует, что его картину мира признают, а это лучшее, что вы можете сделать для того, кого любите.

Мы поговорили о том, как помочь вашему партнеру услышать и понять вас, но что делать, чтобы лучше слышать

и понимать его? В конце концов, он может и не уметь разговаривать метафорами. Может статься, что он даже несколько скучноват или его тяжело слушать. Но как бы путано он ни излагал свои мысли, вам нужно показать ему, что вы его уважаете и понимаете, — или у вас не будет никаких «долларов» на вашем «счете слушателя».

Иногда мы становимся скупы и не желаем инвестировать в умение слушать. Так и получается, что партнеры вроде говорят друг с другом, но никто никого не слышит. Или — как это чаще всего бывает — постоянно перебивают друг друга, по сути, сообщая на невербальном уровне: «То, что ты хочешь мне сказать, настолько предсказуемо, что я не желаю тратить на это время. А вот то, что хочу тебе сказать я, так важно, что я перебыю тебя, дабы не терять моего драгоценного времени». Помните об этом всякий раз, когда собираетесь прервать партнера, и, возможно, это отобьет у вас охоту так делать в будущем. Когда такое происходит в моем кабинете, я тут же все пресекаю и прошу повторить: «То, что ты хочешь мне сказать, настолько предсказуемо, что я не желаю тратить на это время. А вот то, что хочу тебе сказать я, так важно, что я перебыю тебя, дабы не терять моего драгоценного времени». Произнеся эту фразу несколько раз, мои клиенты понимают, какое негативное послание они в этот момент передают друг другу невербально.

Хочу сказать кое-что еще о самой распространенной ошибке — обесценивании того, что говорит партнер.

Например, он сказал: «У меня такое чувство, что нам больше не весело вместе». Как вы ему ответите? Часто нашей первой реакцией бывает защита, попытка показать, что это все неправда. Но такой ответ только покажет вашему партнеру, что его не слушают. В первой главе я говорил, как важно показать, что вы признаете его картину мира, даже если вы с ней не согласны. Но чтобы стать суперслушателем, нужно сделать еще один шаг — научиться задавать вопросы, чтобы точно понимать точку зрения и чувства партнера. Когда он говорит что-то, что кажется вам неправильным или чуждым, проявите любопытство, вместо того чтобы сердиться или защищаться. Постарайтесь докопаться до конкретных причин, как именно он пришел к такой позиции. Как мне кажется, эти четыре вопроса особенно полезны для понимания чувств и взглядов другого человека:

1. Что ты чувствуешь в этой ситуации?
2. Почему ты себя так чувствуешь?
3. Что наводит тебя на такие мысли?
4. Что я могу сделать, чтобы тебе стало лучше?

Задавая эти вопросы, важно воздерживаться от обвинительного тона. Ведь вы просто пытаетесь лучше понять точку зрения партнера. Если, отвечая, он обвиняет вас, сначала покажите ему, что признаете его боль. Стремитесь к пониманию, а не оправданию себя.

Я начинаю лучше понимать своих клиентов после того, как они ответят на эти вопросы. Но что еще важнее: они тоже чувствуют, что я их понимаю. Слушая их, я обычно говорю что-то типа: «Угу, понятно». В глубине души я могу думать, что их реакции совершенно неадекватные, но вслух я, конечно, ничего не произношу. Ведь, когда мы чувствуем, что нас по-настоящему понимают, мы, как правило, легче избавляемся от негатива и возвращаемся в состояние гармонии и любви.

Не так давно я встречался с новой клиенткой, о которой ничего не знал. До ее прихода я решил помедитировать. И к тому времени, когда Джули приехала, мне было очень трудно сосредоточиться на внешнем мире. Она села и начала описывать мне какую-то сложную проблему, в которой было задействовано несколько человек. Я был вообще не в состоянии уследить за нитью повествования. Всякий раз, понимая, что не расслышал сказанное, я пытался задать ей один из перечисленных выше вопросов. Она быстро отвечала и тут же продолжала свою историю. Но поскольку я уже и так потерял суть, то не успевал уловить смысл ее слов. Поэтому все, что я мог делать, — это спокойно слушать ее и сочувственно кивать в ответ — что бы она там ни говорила.

Обычно во время консультаций я более сосредоточен, но моя рассеянность во время этой сессии помогла мне усвоить один ценный урок. Поскольку мне не удавалось уследить за деталями истории, я не мог дать Джули никаких

указаний или рекомендаций. В основном я просто слушал. В конце сессии Джули со слезами на глазах заявила: «О, спасибо огромное! Вы помогли мне увидеть, в каком направлении двигаться дальше. Я вам так благодарна». Я так и не узнал, в чем была ее проблема, но, очевидно, она была решена (Джули еще долго отправляла ко мне своих знакомых). Задавать простые вопросы, а потом внимательно слушать может быть одним из самых приятных поступков, что вы можете сделать для другого человека. Ощущение, что тебя слышат, целительно само по себе, а чем больше вы вкладываетесь в то, чтобы услышать своего партнера, тем больше вероятность, что он найдет время и как следует выслушает вас.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Используйте метафоры, имеющие отношение к жизни вашего партнера, чтобы завладеть его вниманием и помочь ему понять, что вы чувствуете и чего хотите. Чтобы создать метафоры, спросите себя: «Когда мой партнер испытывал что-либо похожее на то, что чувствую (или чего хочу) я?» Затем скажите: «Когда (опишите ситуацию) происходит, это похоже на тот опыт, который был у тебя, когда (кратко упомяните соответствующую ситуацию, которая была у него)».

2. Чтобы убедиться, что ваш партнер понимает вас, можете поиграть в игру «Да, все верно». Задача партнера — своими словами передать то, что вы пытаетесь до него донести. Когда вы почувствуете, что он правильно понимает все, что вы сказали, подтвердите его догадки словами: «Да, все верно!»
3. Чем больше вы слушаете партнера, тем больше вероятность, что он в свою очередь внимательно выслушает вас. Задавайте ему наводящие вопросы: «Что ты чувствуешь по поводу (сложившейся ситуации)?», «Почему ты себя так чувствуешь?», «Что наводит тебя на такие мысли?», «Что я могу сделать, чтобы тебе стало лучше?»

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Проверьте, сможете ли вы придумать сравнение, которое поможет вашему партнеру лучше понять вас. Поделитесь им с партнером и посмотрите, как оно работает.

ГЛАВА 9

Как сделать так, чтобы ваш партнер изменился

*У меня всего два врага. Мой любимый
враг, на которого легче всего
повлиять и изменить его в лучшую
сторону, — Британская империя.
Но мой самый грозный противник —
человек по имени Махатма Ганди.
На него я, кажется, имею очень мало
влияния.*

Махатма Ганди

Мы не любим меняться. Меняться трудно. Перемены требуют работы. Как вы, скорее всего, знаете на примере невыполненных новогодних обещаний, даже те изменения, которых вы по-настоящему хотите, даются с трудом. А теперь представьте, что

чувствует другой человек, когда вы просите его что-то в себе изменить. Ведь это подразумевает, что у него есть недостатки, а ни одно эго не захочет это признавать. Поэтому, если вы желаете, чтобы ваш партнер изменил стиль поведения, который вас напрягает, нужно действовать очень осторожно.

Если вы сделаете все идеально, то ваш партнер откликнется на просьбу и сделает все возможное, чтобы соответствовать вашим представлениям о нем. Но одно неверное движение (или заявление), и он упрется рогом и останется таким, каким был всегда.

Поскольку никто не любит меняться, советую вам начинать разговор об этом, только если вас действительно что-то беспокоит. Если постоянно просить человека вести себя не так, как он привык, то в конце концов он просто перестанет обращать на вас внимание или вообще уйдет. Поэтому, прежде чем просить своего партнера измениться, спросите себя: «Могу ли я сам как-то подстроиться, чтобы поведение партнера меньше меня раздражало?» Чувствуете дискомфорт, отвечая на этот вопрос? Вот и ваш партнер, скорее всего, тоже его почувствует, услышав подобную просьбу. Поэтому даже не думайте об этом, пока не будут исчерпаны остальные возможности.

Есть три основных способа заставить партнера измениться. Во-первых, угрожая или донимая его, пока он наконец не сдастся. При таком подходе, даже если он и даст вам то, чего вы хотите, затаенная обида партнера омрачит вам всю радость от победы. Второй подход — принять его таким,

какой он есть, и надеяться, что его нежелательное поведение просто исчезнет, если любить его безусловно. Иногда это работает, а иногда и нет. Главная проблема этого подхода в том, что любовь к человеку, чье поведение раздражает, требует ангельского терпения. И кроме того, ваш партнер может даже не догадываться, что вы ждете от него перемен, а значит, шансы невелики (как бы сильно вы его ни любили). Третий способ заставить партнера измениться — это говорить с ним, постаравшись не задеть его «детектор обвинений». В этой главе речь пойдет как раз о том, как такое проверить.

Заставить партнера измениться — задача такая же сложная, как операция по удалению опухоли. Хирург действует по строгим инструкциям: пациента тщательно готовят к операции, дают анестезию, быстро удаляют опухоль, а потом следят за реабилитацией. Вам придется проделать все то же самое, проведя вашего «пациента» (партнера) через похожую процедуру, состоящую из тех же четырех ступеней. Возможно, такая тщательно продуманная стратегия и покажется вам нелепой, но просить своего партнера измениться может быть не менее опасным опытом, чем операция.

ПОДГОТОВКА

Первый шаг в подготовке вашего партнера к операции — я имею в виду конструктивному диалогу — это дать ему почувствовать, что вы признаете его картину мира,

принимаете и цените его самого. Чтобы измениться, ему нужно услышать, что вы его любите таким, какой он есть. Предположим, в ваших отношениях уже есть определенная степень доверия и безопасности. Следующий шаг — это правильно выбранный момент. Если у партнера был тяжелый день или вы видите, что он в плохом настроении, выберите другое время. Когда у него низкий уровень самооценки, есть риск задеть его «детектор обвинений» (независимо от того, настолько деликатно вы будете действовать).

Если же у него все в порядке, скажите, за что вы его цените. Искренние заверения на время пополняют его «банковский счет самооценки». Однако предупреждаю: не говорите ему приятные вещи, только чтобы подсластить пилюлю. Иначе он все поймет. Надеюсь, у вас уже вошло в привычку показывать партнеру, что вы его цените. Если так, то очередной комплимент не сразу вызовет подозрения. Итак, вы подготовили пациента к операции. Теперь дайте анестезию. Когда вы просите партнера измениться, лучшим обезболивающим средством будет сообщение о вашем позитивном намерении. Как вы помните из первой главы, позитивное намерение — это конечная цель или причина, по которой вы, собственно, и затеяли все это. Например, ваше позитивное намерение может звучать так:

«Милый, я хочу попросить тебя об одолжении. Знаешь, я очень ценю наши отношения. И думаю, нам очень повезло, что мы испытываем такую любовь. Я очень надеюсь,

что мы будем лишь укреплять ее в будущем». Достаточно. Заявление о вашем позитивном намерении помогает создать партнеру благоприятный контекст, в котором уже можно будет просить об изменениях. Это смягчит удар от ваших слов, которые обычно запускают его «детектор обвинений». Если вы не обрисуете контекст, ваш партнер сам его себе создаст. И поверьте, скорее всего, он будет менее радужным. Партнер может увидеть в ваших словах придирки, злобу или прямое указание на то, что он недостаточно хорош. А это уже похоже на вселенский пожар, который неизбежно приведет к тому, что сработает «детектор обвинений».

ОПЕРАЦИЯ

Как только позитивное намерение озвучено, самое время сформулировать, как бы вы хотели, чтобы ваш партнер изменился. Опять же, ваша главная цель при проведении столь деликатной операции — не задеть «детектор обвинений». И лучшее, что тут можно сделать, — это взять на себя как можно больше ответственности за текущую проблему. Допустим, вы хотите, чтобы партнер перестал кричать на вас, когда сердится. Если вы ему так это и скажете, скорее всего, он тут же воспримет все в штыки. Вместо этого лучше взять на себя некоторую ответственность за проблему, сказав что-то вроде: «Знаешь, мама часто

кричала на меня в детстве, и с тех пор я очень боюсь, когда кто-то начинает на меня сердиться. Мне страшно, когда ты повышаешь голос. Может, я просто чересчур чувствительна. Мне бы хотелось подумать вместе с тобой, как можно сделать так, чтобы я не боялась». Показывая свою уязвимость — как в предыдущем утверждении — и даже частично беря на себя ответственность, вы увеличиваете шансы, что ваш партнер вас услышит.

Некоторые жалуются, что такой подход напоминает им хождение по яичной скорлупе. Что ж, так и есть. Человеческое эго очень хрупко, а вот его защитные механизмы очень прочны. Чтобы преодолеть эту защиту, вы должны подготовить безупречный план вторжения. На самом деле, было бы неплохо записать все то, что вы хотите сказать. Так вы избежите фатальных ошибок, когда придет время выполнить эту деликатную операцию.

По многолетнему опыту я знаю, как трудно взять на себя ответственность за проблему, возникшую у вас с партнером. Ведь, с вашей точки зрения, именно он является причиной конфликта, а не тот факт, что вас бросил отец, когда вам было четыре года. Но поверьте, лучшее, что вы можете сделать, — это взять на себя часть ответственности. Так вы значительно повышаете шансы на то, что ваш партнер захочет измениться. К счастью, не обязательно брать ее полностью: вы уже показали партнеру, что цените его, и выразили свое позитивное намерение. Если поиск идеальных формулировок кажется вам слишком сложной или

странной затеей, просто расскажите обо всем, что вас беспокоит. Покончите с этим как можно скорее. И двигайтесь дальше.

Если вы продвинулись так далеко, не вызвав никаких тревожных сигналов, вы готовы к самому важному шагу — сделать так, чтобы партнер согласился измениться. В самом начале моей карьеры я сразу же говорил своим клиентам, что им нужно изменить, чтобы стать счастливее. Они редко возвращались ко мне и даже если все же приходили на повторные консультации, то почти никогда не следовали моим рекомендациям. Сначала я обвинял их в том, что они просто не хотят ничего менять. Но потом я понял, что не беру на себя никакой ответственности за эти неудачи. Большинство людей не хочет, чтобы им указывали, как нужно измениться, — даже если они прекрасно знают, что вы правы. Говорить человеку, что ему нужно сделать, — самый действенный способ понизить его самооценку. Вместо этого почти всегда лучше дать ему возможность самому изменить свое поведение, чтобы решить возникшую проблему.

За годы практики я обнаружил, что почти все мои клиенты могут быстро решить свои проблемы, если — и это очень важно — я задам им правильный вопрос. Каждый из нас представляет собой кладезь мудрости. Но, к сожалению, когда мы занимаем оборонительную позицию или просто раздражены, двери в хранилище этой мудрости плотно закрыты. А вот когда мы находимся в балансе

и преисполнены любви, то можем получить доступ к ней — стоит нам услышать правильный вопрос. Вам удалось не затронуть «детектор обвинений» вашего партнера? Тогда правильный вопрос, вероятно, приведет его к принятию правильного решения.

Какой вопрос лучше всего задать партнеру, чтобы он изменил стиль поведения? Скажите: «Мне нужна твоя помощь. У меня возникли трудности с (кратко опишите, что бы вы хотели, чтобы ваш партнер изменил в себе). Что, по-твоему, мы можем сделать, чтобы справиться с этой ситуацией?»

У вашего партнера будет один из четырех вариантов ответа: он может — хотя это и маловероятно — занять оборонительную позицию. Ну, тогда лучше перенести разговор на другой раз: «Вижу, что ты сейчас немного расстроен. Извини, что заговорила об этом в неподходящий момент». Второй вариант: он предложит что-то такое, что, по вашему мнению, и правда сработает. В таком случае не скупитесь на похвалу. Скажите что-то вроде: «Отличная идея, дорогой! Если ты и правда сможешь сделать (что бы он ни предложил), я была бы тебе очень признательна. Спасибо, что предложил решение, которое сделает наши отношения еще крепче». Говорите своими словами — иначе партнер почувствует покровительственные нотки в вашем голосе.

Если же он предлагает неудачное решение или ему ничего не приходит в голову, будьте осторожны. По моему

мнению, лучше всего в такой ситуации будет сказать: «Хочешь послушать мои идеи, как бы мы могли разрешить эту ситуацию?» Если он откажется, тогда больше ничего не говорите: закрытый ум ничего не воспримет. Но если вам удалось дойти до этой стадии разговора, не вызвав никаких негативных реакций, ваш партнер наверняка согласится. И вот тут уже хорошо бы предложить несколько заготовленных решений: «Мне бы хотелось, чтобы, когда ты (кратко обрисуйте ситуацию), ты (или мы) мог (могли) бы вместо этого (предложите решение). Если ты готов попробовать, я была бы очень благодарна. Но если для тебя это не вариант, есть другая идея (предложите второе решение)». Полезно предложить партнеру на выбор по крайней мере два возможных решения — даже если на самом деле вам ближе первый вариант. Когда у вас только одна идея, ваш партнер может почувствовать, что им манипулируют, и воспротивится этому решению. Но если их будет несколько (даже не самых, на ваш взгляд, удачных), вы таким образом продемонстрируете свою готовность решить проблему, а не просто стремление добиться своего любой ценой.

Дэниел пришел ко мне, потому что его девушка Энн постоянно опаздывала. Его это раздражало, и он предложил ей сходить на консультацию. Но Энн не хотела обращаться к психологу, поэтому Дэниел пришел ко мне за советом. Расспросив его, я выяснил, что он много раз пытался поднять эту тему, но Энн всегда сопротивлялась.

Она сразу начинала защищаться и больше ничего не хотела слышать. Во время наших сессий я научил Дэниела нескольким техникам, описанным в этой главе. Например, можно сказать своей девушке что-то вроде:

«Дорогая, я очень ценю, что ты так хорошо готовишь. И я очень благодарен тебе, что ты находишь время делать мне вкусные ужины, как, например, вчера вечером. Мне дорого твое внимание. Но чтобы наша связь стала еще глубже, я бы хотел обсудить с тобой кое-что, что меня сильно беспокоит в последнее время. Думаю, если мы все спокойно обсудим, это только улучшит наши отношения. Дело в том, что мне обидно и неприятно, когда мы опаздываем на совместные мероприятия. Может, мне неуютно от того, что подумают другие, но, какова бы ни была причина, я правда чувствую себя неважно. Мне нужна твоя помощь. Я бы хотел быть уверен, что, собираясь на какое-то мероприятие, мы приедем туда вовремя. Что, по-твоему, мы могли бы делать по-другому в будущем, чтобы справиться с этой ситуацией?»

Сказав это, Дэниел опасался реакции Энн. Но, к его удивлению, она все поняла. Вместо того чтобы тут же начать защищаться, она высказала несколько идей. И после короткого обсуждения они пришли к выводу, что Дэниелу нужно просто напоминать Энн минут за тридцать о том, что скоро выходить из дома. План сработал. Они смогли решить заскорузлую проблему, и это только сблизило их еще больше.

Итак, повторю последовательность действий. Сначала покажите партнеру, что вы его цените. Помните, что начинать такой разговор нужно на позитивной ноте. Затем объясните, в чем заключается ваше позитивное намерение. Это создаст нужный контекст. Затем переходите к тому, в чем, собственно, проблема. И, наконец, спросите партнера, что он думает и может предложить. Помните, что сначала нужно спросить его, как улучшить ситуацию, а уже потом предлагать свои варианты. Ну а если вам уж очень хочется поделиться своим видением ситуации, сначала спросите разрешения: «Можно я поделюсь парой идей, которые могли бы сработать?» Такой вопрос покажет вашему партнеру, что вы его уважаете, а не придираетесь, и сделает его более восприимчивым к тому, что вы хотите сказать.

ПЛАН Б

На семинарах по общению, которые я провожу, меня постоянно спрашивают: «А что, если мой партнер соглашается (на что бы то ни было), а потом все равно этого не делает?» Тот, кто задает подобные вопросы, как правило, использует «технику придинок», пытаясь заставить своего партнера измениться — и тот, желая положить этому конец, просто уступает. Но, конечно, не имея четкого плана, как это сделать, он вряд ли действительно изменится. Если вы

будете придерживаться предложенной мною последовательности действий, то ваш партнер, вероятно, все же доведет дело до конца — потому что сам предложил решение. Но если он ведет себя так же, как раньше, мягко напомните ему о вашем соглашении (может, он просто забыл) — и он тут же выполнит свою часть обязательств. Если же он по-прежнему сопротивляется или постоянно забывает сделать то, о чем вы договорились, тогда используйте план Б.

План Б — это способ мягко напомнить партнеру о ваших договоренностях. Не осуждая его, напомните о той проблеме, с которой пытаетесь разобраться. Затем скажите: «Хотя ты и согласился (вставьте необходимое), кажется, ничего не изменилось. Как думаешь, что мы могли бы сделать по-другому, чтобы все же добиться нужного результата?» И опять же, вместо того чтобы предлагать свое решение, дождитесь сначала идей партнера. Если его ответ вас устроит, отлично. Однако я не раз видел, как люди говорят что-то вроде: «Ну, хорошо, больше не забуду». Не ведитесь на это. Ведь вы уже напоминали, но безрезультатно. В таком случае лучше заключить новое соглашение с некоторыми оговорками.

Советую не указывать партнеру на его промахи, не нужно говорить, что он уже нарушил предыдущее соглашение. Такое заявление, скорее всего, приведет к тому, что он тут же закроется. Лучше скажите: «Если ты забудешь — хотя, конечно, это маловероятно — сделать (то, на что он

согласился), как по-твоему, какие последствия будут справедливыми?» Это очень мощный вопрос. Мы ведь все прекрасно понимаем, что нарушение соглашений всегда влечет за собой определенные последствия. Хорошо, если ваш партнер придумает приемлемое для вас обоих «наказание». Но если вдруг он скажет, что никаких последствий быть не должно или что он просто «больше так не будет», то вам предстоит еще поработать. Далее я подробно расскажу, как быть с партнером, который не держит слово.

Вы. Если — что маловероятно — ты снова забудешь вынести мусор в понедельник утром, как думаешь, что будет справедливым наказанием?

Партнер. Я не забуду.

Вы. Я рада, что ты настроен решительно, но ты уже пару раз забывал сделать это. Так какое наказание ты выбираешь?

Партнер. Не знаю. Я точно не забуду.

Вы. Может, сводишь меня на ужин в «Ринальдо»?

Партнер. Я не понимаю, почему должны быть какие-то наказания. Да, иногда я о чем-то забываю. Тоже мне проблема!

Вы. Да, я понимаю. Мы все совершаем ошибки. Не надо нервничать. Но все же у всех наших поступков есть последствия. Если я не уберу за собакой, ты говорил, нам придется от нее избавиться. Поэтому я убираю. Я верю,

что ты готов вынести мусор, но вдруг ты забудешь. Мне кажется, будет справедливо ввести какой-то штраф. Что, по-твоему, будет справедливым решением?

Партнер. Хорошо, отведу я тебя в «Ринальдо».

Этот пример показывает, что, несмотря на сложности, партнеры все же смогли найти общее решение. Словом, вам нужно донести до партнера, что если он будет снова и снова нарушать договоренности, то последствий не избежать. Обычно наказание вызывает гнев и обиду, а это никому не идет на пользу. Поэтому начните с договоренности о конкретных (и незамедлительных) последствиях. Если он сам ничего придумать не может, предложите несколько вариантов. Но помните, это должно подходить вам обоим. Я знаю одну пару, в которой решили, что, если муж забывает стричь газон дважды в месяц, жена просто платит садовнику. А поскольку муж не горел желанием лишний раз тратить деньги, он взял себя в руки и ни разу (за три года) не забыл о своих обязательствах.

Если кто-то подробно, шаг за шагом, опишет вам, как ездить на велосипеде, вы решите, что это сложно. Но, стоит вам взяться за руль, поймать баланс и прочувствовать, как вращаются педали, все встанет на свои места. Точно так же поначалу бывает сложно заставить партнера измениться. Тем не менее, как только вы вникнете, процесс пойдет легко и быстро.

Ко мне на консультацию пришла Кэти, которая переживала не самые простые времена с мужем. Ей не нравилось, что он много пьет, и они часто спорили о том, считается ли его пьянство проблемой. Я обучил Кэти моему методу и попросил ее записать все на камеру (на случай, если разговор пройдет неудачно). Должен сказать, Кэти справилась блистательно. Ниже я привожу расшифровку их разговора.

Кэти. Милый, спасибо, что сводил меня на днях в кино. Я очень ценю такие вечера, когда ты придумываешь что-то и мы можем побыть вместе. Чтобы таких мгновений у нас было больше, я хотела бы обсудить с тобой одну вещь, которая меня беспокоит. Сейчас тебе удобно поговорить?

Джордж. Конечно, я свободен.

Кэти. Ну, как я уже сказала, я хочу еще большей близости между нами, но есть кое-что, что меня смущает. Мне бы хотелось меньше переживать и больше принимать тебя таким, какой ты есть. Думаю, от этого наши отношения стали бы только лучше. Как ты знаешь, я переживаю из-за того, сколько ты пьешь. Поскольку мой отец много пил, мне становится страшно, когда я вижу тебя со стаканом в руке.

Джордж. Ну я же не виноват, что твой отец много пил. Это не моя проблема.

Кэти. Я понимаю, но мне бы хотелось просто спокойнее к этому относиться. И мне нужна твоя помощь. Что нам

сделать, чтобы наиболее эффективно справиться с этой ситуацией?

Джордж. Не знаю. Может, тебе просто перестать переживать?

Кэти. Если бы я могла, поверь мне, я бы так и поступила. Но мне правда страшно, когда ты пьешь, а я не хочу тебя бояться. Мне хочется, чтобы нам было весело вместе, чтобы мы могли спокойно говорить обо всем. Что еще можно сделать, чтобы эта ситуация стала более приемлемой для нас обоих?

Джордж. Ну, можем просто договориться о том, сколько и как часто я могу пить. Если я буду оставаться в каких-то заранее оговоренных рамках, приемлемых для тебя, возможно, ты будешь переживать меньше.

Кэти. Замечательная идея! Как считаешь, какого количества будет достаточно?

Джордж. Как насчет трех кружек пива или двух бокалов вина за вечер? Ну и в целом я ограничу употребление алкоголя в неделю, скажем, до трех раз?

Кэти. По-моему, справедливо. Мне подходит.

Кэти была почти уверена, что Джорджа не хватит надолго, но держала рот на замке: ей было интересно, что будет дальше. Как она и подозревала, на вечеринке у друга Джордж выпил около трех бокалов вина и несколько кружек пива. Кэти знала, что, пока муж пьян, с ним лучше не разговаривать, и завела разговор на следующий день:

Кэти. Милый, ты заметил, сколько ты выпил вчера?

Джордж. Даже не знаю. А что? Тебе показалось, что я был немного навеселе?

Кэти. Помнишь, о чем мы договаривались, чтобы я не чувствовала себя неловко или не волновалась?

Джордж (испугавшись). Точно! Милая, прости, этого больше не повторится.

Кэти. Извинения приняты. Но что нам делать, если это повторится? Мне бы хотелось знать, что я могу положить-ся на тебя.

Джордж. Милая, это ведь было всего раз. И больше не повторится.

Кэти. Да, я знаю, что ты намерен придерживаться нашей договоренности, но все же — хотя, конечно, это маловероятно, — если это повторится в течение года, ты согласен сходить вместе на консультацию?

Джордж. Хорошо, хорошо. Но поверь, тебе не о чем беспокоиться.

Если проанализировать то, что сделала Кэти, то получится, что она просто применила План Б: она стала задавать мужу вопросы и делала это до тех пор, пока он не согласился с тем, что нарушение соглашения имеет последствия. Овладев этим методом, вы кардинально измените ваши отношения. Вы сможете за считанные минуты разруливать ситуации, на решение которых потребовались бы годы. Настоящее чудо общения!

ПУТЬ К ГАРМОНИИ, ИЗЛОЖЕННЫЙ НА БУМАГЕ

Поскольку описанная выше стратегия довольно специфична, кому-то может понравиться идея изложить свои мысли партнеру на бумаге. Я обнаружил, что большой процент людей гораздо лучше реагирует на письма, чем на разговор. Письмо можно прочитать в удобное время, и не обязательно тут же на него отвечать. Кроме того, у письма есть еще одно преимущество: можно более точно подобрать слова.

У Тима и Джен была проблема с запахом изо рта Джен. Каждый раз, когда Тим пытался поднять эту тему, Джен тут же воспринимала все в штыки. И в конце концов Тим написал ей письмо:

«Дорогая, я так благодарен судьбе, что ты появилась в моей жизни. Нам так весело вместе. Я дорожу нашими отношениями. Чтобы укрепить их, я хотел бы обсудить с тобой одну вещь, которая меня беспокоит. Надеюсь, что работа над ней сблизит нас еще больше. Ты же знаешь, я никогда особо не любил овощи, особенно брокколи. Может, мне не нравится ее вкус, а может, я так реагирую на запах. Но поскольку ты ешь много овощей, и в частности брокколи, я иногда чувствую ее запах в твоем дыхании. Как думаешь, мы могли бы что-нибудь придумать, чтобы мне было комфортнее, когда мы целуемся? Я очень ценю то, что ты уже делала, чтобы решить проблему, например чистить зубы. Но, похоже, это помогает всего на пару

минут. Может, есть еще что-то, что мы могли бы попробовать? Подумай, пожалуйста. Если ничего не придумаешь, у меня есть пара идей. Я уверен, что мы сможем решить эту проблему, потому что ты очень дорога мне, и я не позволю такой мелочи испортить наши прекрасные отношения. Люблю тебя, Тим».

До получения этого письма Джен отказывалась пробовать мятные леденцы или спреи для дыхания. Вместо этого она говорила, что муж слишком требователен и «на самом деле не хотел настоящей близости». Но, прочитав это письмо, Джен сказала Тиму, что будет пользоваться освежающими пастилками или специальными спреями. Конечно, Тим тут же поддержал ее предложение — и проблема была решена. Вот так шариковая ручка может оказаться сильнее брокколи.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Важно тщательно подготовить партнера к тому, что вы попросите его измениться. Лучше всего продумать заранее, что вы собираетесь сказать, и выбрать для разговора наиболее подходящий момент.
2. Придерживайтесь четкой последовательности действий. Во-первых, покажите партнеру, что цените его. Затем продемонстрируйте свое позитивное намерение. В-третьих, скажите, каких конкретно

изменений вы ждете. И, наконец, попросите партнера поучаствовать в разрешении ситуации, сказав что-то вроде: «Мне нужна твоя помощь. У меня возникли трудности с (кратко изложите, что бы вы хотели изменить). Что, как ты думаешь, мы могли бы сделать по-другому, чтобы справиться с этой ситуацией?» Если ваш партнер сам ничего предложить не может, спросите его, готов ли он выслушать ваши идеи.

3. Возможно, вы предпочтете — посчитав это более эффективным — записать на бумаге все, что собираетесь сказать. Когда мы прописываем какие-то вещи, мы становимся более точными в формулировках, а это повышает вероятность того, что партнер не воспримет нашу просьбу в штыки.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Что бы вы хотели изменить в своем партнере? Может, он сморкается за столом или перебивает вас, когда вы разговариваете по телефону? Что бы это ни было, используйте описанный выше метод, чтобы аккуратно попросить его внести желаемые изменения.

ГЛАВА 10

Умение договариваться

*Вы либо часть решения, либо
часть проблемы.*

Элдридж Кливер

За двадцать пять лет брака у Фрэнка и Синди была только одна большая проблема — денежный вопрос. Несмотря на двадцать пять лет жарких споров, особого прогресса они не добились. Как и большинство пар, столкнувшихся с непростой ситуацией, они пытались выяснить, кто виноват, а то, что им никак не удавалось разрешить ситуацию, выводило их из себя еще больше. В течение недели им по несколько раз приходилось поднимать вопрос денег, и всякий раз они обвиняли друг друга. Какая бессмысленная трата времени!

Многие пары попадают в ту же ловушку, что Фрэнк и Синди, потому что по факту ни до чего не договариваются; старые проблемы накапливаются, а к ним прибавляются новые. Это неизбежно. И в итоге они оказываются погребенными под лавиной проблем. Нужно научиться решать все трудности — раз и навсегда. Однако, как и с другими коммуникативными навыками, соглашения, которые вы заключаете, могут быть эффективными или неэффективными. Овладев первыми, вы обнаружите, что ваши отношения стали прочнее, в них появилось больше доверия.

В седьмой главе я писал, как установленные правила могут сделать отношения в паре гармоничнее. Я призывал партнеров рассказывать друг другу об установках, которыми они руководствуются в жизни, и делать это как можно подробнее. Со временем, узнавая больше друг о друге, вы быстрее выявляете области разногласий. Например, если женщина считает, что за все должен платить мужчина, а мужчина считает иначе, возникают проблемы.

Эта глава не просто так находится в конце книги. Чтобы заключать успешные соглашения, нужно знать все то, о чем я говорил ранее: как не скатываться в обвинения, как быть услышанным, как помочь своему партнеру почувствовать себя любимым, и особенно — знать о методе, описанном в предыдущей главе. Позволю себе напомнить: сначала вы показываете партнеру, что признаете его картину мира. Потом перечисляете то, за что вы его цените

(так вы почувствуете, что, несмотря на трудные времена, вы дороги друг другу). И последнее — нужно проговорить свои позитивные намерения. Расскажите партнеру о конечном результате, которого вы надеетесь достичь этим соглашением. Поделитесь, в чем, собственно, заключается проблема для вас. И, наконец, спросите, что, по его мнению, будет справедливым решением.

Заключая с партнером соглашение, будет полезно задать несколько иной вопрос, чем тот, который мы задавали, когда хотели, чтобы он изменился. Переговоры — это искусство нахождения компромисса, и, прежде чем просить свою вторую половинку о решениях, полезно дать некий контекст. Можно, например, сказать: «Учитывая, чего хочет каждый из нас в данный момент, как считаешь, какой вариант подошел бы обоим?» Так ваш партнер, возможно, скорее придумает что-то, что будет приемлемо и для него, и для вас.

Хочу тут отметить два дополнительных шага, которые нужно сделать. Первый я называю «Проведите эксперимент». Пытаясь решить проблему, многие испытывают страх перед заключением какого-либо долгосрочного соглашения. Ведь и правда, как узнать, является ли решение справедливым и выполнимым, пока не начнешь его применять в течение какого-то времени в реальной жизни? Поэтому предлагаю относиться к соглашению как к эксперименту. Если ничего не получится, любой из вас сможет запросить новые условия соглашения. Рекомендую

экспериментировать в течение нескольких недель. Такой подход к решению проблем значительно облегчает достижение соглашений.

Вторым дополнительным шагом является четкое заявление о том, какое именно решение вы собираетесь пробовать. Можете даже создать некий ритуал, который будет означать, что договор заключен, пожать друг другу руку или изложить все на бумаге и поставить подписи. Что бы вы с партнером ни придумали, убедитесь, что вам все ясно и вам обоим нравится выбранный подход к решению проблемы.

Приведу недавний пример из моих собственных отношений. Когда я злюсь или расстроен, то склонен преувеличивать масштаб бедствия. Хелена тут же предлагает какое-то решение — что только злит меня еще больше. Читая расшифровку нашего с ней разговора, который помог прийти к соглашению, помните об основном методе и тех дополнительных шагах, которые я описал выше.

Я. Дорогая, я очень ценю то, что ты готова дать мне честный отзыв о моем творчестве. Я чувствую в этом твою заботу.

Хелена. О, хорошо, мне и самой приятно.

Я. Но знаешь, я хотел поговорить с тобой о другом. Эта проблема касается того, как я выражаю гнев.

Хелена. Конечно, любовь моя. (Она и правда меня так называет.)

Я. Ну, в общем, мне не нравится, как я выражаю гнев в твоём присутствии. И надеюсь, мы сможем что-то придумать вместе. Тогда я буду быстрее остывать, и у нас будет больше времени друг для друга.

Хелена. Звучит заманчиво, милый.

Я. Я заметил, что, когда я расстраиваюсь, ты немедленно пытаешься устранить причину или пытаешься убедить меня, что ситуация не так плоха, как я ее представляю. Но, боюсь, и то и другое только еще больше меня раздражает.

Хелена. Ты злишься еще больше, потому что не чувствуешь, что я тебя слушаю?

Я. Нет, дело в том, что это не то, чего я хочу эмоционально в данный момент. Поскольку я расстроен, в такие минуты я, наверное, не способен действовать рационально. У тебя есть какие-нибудь идеи, что бы помогло мне справиться?

Хелена. Ну, я могла бы просто молча слушать тебя.

Я. Да, это было бы однозначно лучше, чем то, что происходит сейчас, но все же это не решает проблемы. Выслушай мое предложение?

Хелена. Конечно.

Я. Мне неловко это говорить, но, когда я расстроен, мне хочется, чтобы ты проявляла чуть больше сочувствия и соглашалась со мной в том, насколько все плохо на самом деле. Я хочу, чтобы ты признавала мое право расстраиваться и злиться. Как думаешь, можем в качестве

эксперимента попробовать такое соглашение — и посмотрим, что будет?

Хелена. Хорошо.

Я. Договорились?

Хелена. Договорились. (И мыжимаем друг другу руку.)

Но поскольку все мы люди и бываем порой непредсказуемы, может случиться так, что ваш партнер начнет перебивать или разговор отклонится от первоначального сценария. Вы и сами можете запутаться и сбиться. Поэтому ваша задача — возвращаться к намеченному плану. В конце концов вы придете к соглашению, которое устранил целый ряд проблем в ваших отношениях. И почувствуете те легкость и радость, которые испытывали, когда только начинали встречаться.

Поскольку правила, которые мы долгое время использовали в прошлом для отношений, больше не работают, сейчас как никогда важно заключать новые соглашения. Из «взрывоопасной дюжины» я выделил одну проблему, которая беспокоит большинство пар, — финансовый вопрос. Кто за что платит и когда? Кто контролирует деньги? Что, если в паре один хочет купить новую машину, а другой считает, что это неразумно? Вопросы непростые, но, если вам удастся прийти к соглашению, вы избавите себя от долгих лет, полных боли и борьбы.

Я обучил своему методу Фрэнк и Синди, которые постоянно спорили из-за денег. Поскольку они бились над

решением не один год, эта тема была для них крайне болезненной. Попытки найти решение — даже временное — были похожи на прогулку по канату в нетрезвом виде.

И Синди, и Фрэнк постоянно срывались с этого «каната», начиная сыпать обвинениями. Моя задача заключалась в том, чтобы «кинуть им веревку подлиннее». Вот расшифровка их разговора.

Я. Поскольку мы уже выяснили, что вы цените друг в друге, думаю, можем пока опустить этот шаг. Синди, почему бы вам не рассказать о своем позитивном намерении? Расскажите, почему вам важно решить денежный вопрос?

Синди. Фрэнк, мне хочется меньше напряженности и больше доверия в наших отношениях. Я хочу сама контролировать свою жизнь, я устала от твоих постоянных подозрений, будто сейчас спущу кучу денег на ветер.

Я. Погодите. Последнее заявление было очень похоже на обвинение. Переходите к следующему шагу. Скажите, в чем конкретно вы видите проблему.

Синди. Проблема в том, что это у Фрэнка проблемы с деньгами...

Я. Погодите. «Детекторы обвинений» не дремлют. Вместо того чтобы говорить о Фрэнке, скажите, чего вы хотите, но не получаете.

Фрэнк. Она всегда так делает; постоянно винит во всем меня.

Я. Я же не судья, и вы двое не на слушании дела. Ваша цель здесь и сейчас — сосредоточиться на решении проблемы, которая портит ваши отношения. Давайте постараемся не себя выгораживать, а сосредоточиться на поиске возможных решений.

Синди. Проблема в том, что я хотела бы тратить деньги, не опасаясь, что Фрэнк будет подвергать сомнению целесообразность каждой моей покупки. Я хотела бы знать, сколько денег у нас на самом деле и достаточно ли их, а еще мне хочется иногда тратить немного на себя, а не постоянно откладывать.

Я. Фрэнк, а вам как кажется, в чем проблема?

Фрэнк. В том, что она мне не доверяет наши деньги и не дает их контролировать.

Я. Так и слышу, как у Синди срабатывает сигнализация, Фрэнк. Не могли бы вы переформулировать свою мысль? Скажите, что вам нужно, но чего вы не получаете?

Фрэнк. Ну, мне некомфортно, что Синди тратит, сколько ей хочется. Мне хочется быть уверенным, что у нас достаточно денег для выхода на пенсию, и я переживаю, что если я не буду контролировать наши сбережения, то нам может не хватить.

Я. Поздравляю! Вы уже на полпути к решению. Теперь я хочу, чтобы вы оба по очереди задали друг другу этот вопрос: «Учитывая интересы обоих, что ты предлагаешь? Как нам быть дальше?»

Фрэнк. Зная о моих потребностях, ты можешь предложить что-нибудь для решения проблемы?

Синди. Да, могу. Может, ты сохранишь за собой право контролировать наши деньги, но будешь давать мне 75 долларов в неделю, которые я смогу тратить на все, что захочу, кроме предметов первой необходимости и продуктов питания? А еще я бы хотела, чтобы мы вместе посчитали, сколько у нас на сберегательном счете и в общем фонде, и, если все в порядке, спланировали совместный отпуск в этом году. Взамен обязуюсь не использовать ни одну из кредитных карт и не выписывать чеки на сумму более 100 долларов без твоего разрешения.

Фрэнк. 75 долларов в неделю — это слишком много! Для чего тебе такие деньги? Я не денежное дерево. Я вынужден работать...

Я. Погодите. Фрэнк, вместо того чтобы винить жену, почему бы вам не выдвинуть встречное предложение, которое бы подходило вам и учитывало потребности и желания Синди?

Фрэнк. Ну, я готов пройтись по нашим сбережениям, и, если мы оба сочтем, что денег достаточно, мы могли бы спланировать отпуск. А еще мне нравится идея о кредитной карточке и чеках. Но 75 долларов в неделю на всякую ерунду — это слишком много. Я готов давать 30 долларов в неделю — это 120 долларов в месяц!

Синди. Да что купишь на 30 долларов в неделю? Это все равно что жить в бедности! Я не понимаю, почему...

Я. Погодите. Синди, как насчет 50 долларов в неделю, всего на месяц, и посмотрите, подходит ли вам?

Синди. Ну, это не то, чего я хочу, но я готова попробовать.

Я. Фрэнк, а вы что скажете? Готовы поэкспериментировать?

Фрэнк. Не думаю, что это разумно, но и не вижу другого варианта. Наверное, да, попробуем, но только на месяц. Я хочу иметь возможность пересмотреть это соглашение, если ничего не получится.

Я. Вы оба имеете право поменять детали соглашения. Договорились?

Фрэнк и Синди. Договорились.

Видите, как это работает? Нужно стараться найти решение, а не обвинять партнера. К сожалению, придется потрудиться. И даже когда вы наконец достигнете соглашения, у вас может остаться неприятный осадочек: вам будет казаться, что вы получили только часть того, что хотели. Но ведь компромисс предполагает одновременно брать и отдавать. С другой стороны, продолжать обвинять своего партнера почти всегда приятно: идти на уступки не обязательно и можно упиваться праведным гневом. Проблема только в том, что обвинение в конечном счете ни к чему не приводит. Это приятно в моменте, а вот в долгосрочной перспективе похоже на раковую опухоль, которой не занимаются. Поиск решения — это тяжелая работа здесь и сейчас, но со временем ваши отношения станут крепче, наполнятся гармонией и любовью. Так часто бывает с важными вещами в жизни: нужно проделать определенную работу, прежде чем наслаждаться заслуженной наградой.

Как и ожидалось, соглашение между Фрэнком и Синди прекрасно сработало. По истечении месяца они оба были довольны своим экспериментом. И благодаря этой простой технике их брак преобразился. Если раньше они спорили о деньгах по три-четыре раза в неделю, то за этот месяц у них вышел только один жаркий спор (и это был вопрос, не предусмотренный соглашением). Как только они увидели, насколько хорошо работает предложенный мной метод, они стали решать аналогичным способом и другие свои проблемы. Не все их экспериментальные решения работали идеально с первого раза, поэтому иногда приходилось передоговариваться. Тем не менее многие проблемы, мучившие их годами, решались в течение нескольких минут.

Итак, ключевым в процессе поиска компромисса является умение спросить партнера: «Учитывая интересы обоих, что ты предлагаешь? Как нам быть дальше?» Услышав вопрос, он начинает мыслить очень практично и решать проблему. Поначалу партнер может сопротивляться или обвинять вас. Тогда просто спросите еще раз. Продолжайте до тех пор, пока он наконец не ответит или не признается, что у него нет никаких идей. Тогда спросите: «Может, слушаешь идеи, которые есть у меня?» Так или иначе, вам нужно направить разговор в конструктивное русло и попытаться найти общее решение.

С какой проблемой в ваших отношениях вы хотите разобраться в первую очередь? Предлагаю начать с чего-то

не такого значительного — так вы набьете руку, прежде чем перейдете к действительно серьезным вещам. Как только уладите мелкие конфликты, смело выбирайте что-нибудь из «взрывоопасной дюжины» — или берите любую другую тему, которая мучает вас прямо сейчас. А попрактиковавшись, вы будете поражены, как быстро можно найти решение проблемам, которые не давали вам покоя годами. И хотя в данный момент вы, вероятно, не оцените всей прелести, их долгосрочное воздействие на ваши отношения будет поразительным.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Большинство пар сталкивается с одними и теми же проблемами из раза в раз, потому что просто не понимают, как их решать. Чтобы избежать этой неразберихи, научитесь заключать соглашения, которые устраивают обоих.
2. Начните с предлагаемого мною метода из девятой главы. И не забудьте добавить два дополнительных шага: проведите мозговой штурм, обсудив несколько экспериментальных решений, и, как только с чем-то согласитесь, заключите соглашение.
3. Старайтесь выстраивать беседу так, чтобы в итоге найти решение. Спросите партнера: «Учитывая интересы обоих, что ты предлагаешь? Как нам быть

дальше?» Продолжайте разговаривать, пока вы оба не будете довольны результатом, то есть не придете к компромиссу.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Выберите проблему и постарайтесь решить ее, используя все вышеперечисленное. Это может быть сфера, в которой у вас разные правила, и вы хотите избежать проблем в будущем, или же это может быть какая-то текущая проблема. Не беритесь сначала за что-то серьезное. Тут важно попрактиковаться и прочувствовать принцип.

ГЛАВА 11

Как восстановить обманутое доверие

*Тот, кто оправдывает себя,
тот сам себя обвиняет.*

Габриэль Мерье

Доверие — это фундамент отношений. Без него все выстроенное здание развалится. Даже если вы умеете общаться, без доверия вы ничего не добьетесь. Партнер будет считать ваши попытки поговорить неискренними и не услышит ничего из того, что вы скажете. Ранее я писал, как из-за «детектора обвинений» ваш партнер просто перестает вас слышать. А в случае с обманутым доверием это будет продолжаться, пока это самое доверие не будет восстановлено. В своей практике я часто вижу партнеров, которые столько раз делали друг другу

больно, что о доверии между ними не могло быть и речи. Конечно, их тоже нужно научить общению. Но для исправления ситуации этого недостаточно: отношениям был нанесен слишком сильный урон. Чтобы восстановить былое доверие, необходимо научиться определенным дополнительным навыкам.

Когда партнер отдаляется, первым делом нужно выяснить, а действительно ли есть проблема. Я рекомендую клиентам использовать «термометр доверия», где десять означает, что ваш партнер чувствует себя в полной безопасности, а единица — что он вам не доверяет совсем. Если вы чувствуете, что партнер отдаляется, спросите его: «На каком уровне шкалы твоего „термометра доверия“ я нахожусь?» Если ответ будет шесть баллов или больше, то, вероятно, у вас все в порядке, но, если показатели ниже, тут есть над чем задуматься.

Прежде чем обсуждать, как восстановить доверие, для начала нужно понять, как оно подрывается. Тут есть два способа. Первый — нарушение соглашения с партнером. Если оно было важным, достаточно одного промаха. Например, если у кого-то из партнеров появилась интрижка. Второй — причинение боли партнеру, как эмоциональной, так и физической. Но чаще всего это множество мелких неприятностей, одна из которых в какой-то момент оказывается последней каплей. Я по-разному советую парам относиться к нарушенным обещаниям и обидам. Сначала поговорим о нарушенных обещаниях.

НАРУШЕННЫЕ ОБЕЩАНИЯ

Вспомните, когда партнер нарушил соглашение и вы оба знали, что это его вина. Чего вы от него ждали? Если вы относитесь к большинству людей, то вам вряд ли хотелось выслушивать его оправдания. А пока он что-то там бормотал, вы, вероятно, расстроились еще больше. Когда соглашения нарушены, нам нужно, чтобы партнер прошел через четырехэтапный процесс, для которого я придумал аббревиатуру **RARE**, где буква R означает **ответственность (responsibility)**. Если вы нарушили обещание, возьмите на себя ответственность за то, что сделали. Только после этого партнер снова будет готов вас слушать.

А взяв на себя ответственность, **извинитесь (apologize)**. Все хотят слышать искренние и проникновенные «прости меня», если им причинили боль. Тут уж ничего не поделаешь. Если вы будете отказываться или юлить, то в итоге упретесь в стену. Искреннее извинение имеет огромное значение для восстановления доверия. А поскольку мало кто добровольно готов просить прощения, оно становится еще более мощным инструментом. Извинитесь как за нарушенное обещание, так и за ту боль, которую причинили. Это ничего вам не будет стоить, но моментально изменит ваши отношения к лучшему. В глазах вашего партнера ваш авторитет как личности резко возрастет.

Следующая буква в этой аббревиатуре — еще одна R, которая означает «запрос информации» (**request**

information). Задавайте своему партнеру вопросы типа «Могу ли я что-нибудь сделать, чтобы помочь тебе почувствовать себя лучше?» или «Могу ли я сделать для тебя что-нибудь прямо сейчас?». Все мы реагируем на нарушение соглашения по-разному. Спросив своего партнера, чего он сейчас ждет от вас, вы поможете ему понять, что он вам действительно важен. Внимательно выслушайте его и сделайте все, что в ваших силах, чтобы удовлетворить любую просьбу.

Последним, но не менее важным в этой формуле, является буква Е, и обозначает она **доверие (entrust)**. Словарь определяет entrust как «доверительное отношение к другому человеку». Когда соглашения нарушаются и доверие не оправдывается, последним шагом в процессе исцеления является создание нового соглашения, которое вы впредь будете соблюдать. Если этого не сделать, то партнер, скорее всего, почувствует, что вы были неискренни, сожалея о том, что обманули его. А когда вы дадите новое обещание, это говорит о том, что вы действительно хотите измениться.

Мы все совершаем ошибки. Но большинство в этом не признается и подливает масла в огонь, обвиняя других. Не делайте так, все равно не сработает. Вместо этого возьмите на себя ответственность, извинитесь, задайте наводящие или уточняющие вопросы, чтобы помочь партнеру в сложившейся ситуации, и иницируйте новое соглашение, которое оба будут соблюдать. Да, это не самый простой процесс, но он не займет много времени, зато

эффективно восстановит доверие в паре. Это способ проявить честность как с самим собой, так и со своим партнером.

Год назад мы с Хеленой договорились, что я не буду разговаривать по телефону в субботу вечером (если только не что-то срочное). Суббота — это один из двух вечеров в неделю, когда мы стараемся проводить время вместе. Но около месяца назад мне позвонила сестра, и я, решив, будто что-то случилось, взял трубку. Как оказалось, она просто хотела поболтать, и мы проговорили больше часа. Когда я повесил трубку, Хелена была очень расстроена: я нарушил наше соглашение. Моим первым порывом было найти себе оправдание или возразить, что ничего такого не произошло. Но это только ухудшило бы ситуацию. Вместо этого я использовал описанную выше формулу.

Я. Знаю, ты расстроена, и у тебя есть полное право злиться. Милая, мне очень жаль, что я нарушил соглашение. И мне жаль, что тебе так больно. Не надо было отвечать на телефонный звонок, но я не осознавал своей ошибки, пока не стало слишком поздно. Теперь, когда я уже испортил вечер, могу ли я что-нибудь сделать, чтобы показать тебе, как ты мне дорога, и чтобы ты почувствовала себя лучше?

Хелена (все еще расстроенная). Почему ты вообще снял трубку? Ты же знаешь, как я к этому отношусь.

Я. Сначала я подумал, это что-то срочное, а когда понял, что ничего не случилось, уже втянулся в разговор. Я должен был сказать сестре, что перезвоню потом, но не смог.

Да, я все испортил. Мне очень жаль. Могу ли я что-нибудь сделать?

Хелена (все еще расстроенная). Ты говорил по телефону больше часа!

Я. Ты права, и у тебя есть все основания злиться на меня. Я полностью проигнорировал наше соглашение. И обещаю, что не буду отвечать на телефонные звонки в субботу вечером, если только там ничего срочного. Тебе достаточно моих извинений и моего нового обещания?

Хелена. Хорошо. Обнимемся? (Мы обнимаемся.)

В описанной выше ситуации мне пришлось несколько раз извиниться и взять на себя ответственность. Так я показал Хелене, что был искренен. Это обычное явление. Заняв позицию «один против всех» и неоднократно признав, что был неправ, я дал ей почувствовать, что она снова может доверять мне. За двухминутный разговор Хелена перешла от сильной обиды и мысли, что мне нельзя доверять, к желанию снова быть рядом со мной. Если это не волшебство, то что же? У меня нет других вариантов.

НАКОПЛЕННЫЕ ОБИДЫ

Когда кто-то в паре постоянно нарушает правила, по которым живет его партнер, обиды могут накапливаться и в конечном счете разрушить отношения. Часто вещь,

кажущаяся незначительной, может стать последней каплей. Вы можете даже не знать, что оступились, потому что не делали ничего такого, но доверие оказалось подорвано. В таких случаях трудно использовать формулу RARE, ведь вы даже не понимаете, за что брать на себя ответственность и за что извиниться. Тогда вам нужен другой подход к решению проблемы.

Если ваш партнер отдаляется от вас, нужно признать его боль, даже если вы не понимаете причин. Не нужно занимать оборонительную позицию, пытаться немедленно исправить ситуацию и тем более отворачиваться. Просто позвольте своему партнеру погрузиться в его чувства, постарайтесь разделить его переживания, выразить сочувствие. Благодаря таким действиям его рана скорее затянется. Поинтересуйтесь, что он чувствует, расскажите, как вам жаль, что ему плохо. И просто выслушайте. Посмотрим, сможете ли вы понять, что происходит. Чем лучше вы в этом разберетесь, тем легче вам будет восстановить обманутое доверие, из-за которого ваш партнер так переживает.

Следующее, что нужно знать, — это почему именно ваш партнер отдаляется. Если вы не допустили никаких явных промахов, а он все равно расстроен, должно быть, он расценил ваше поведение или какое-то событие иначе, чем вы. Приведу пример: несколько лет назад мы с Хеленой отправились в один из наших первых совместных отпусков. Сам того не осознавая, я нарушал несколько ее

правил, например экономил на отелях и ресторанах. В один из дней начался дождь, а мы как раз подъезжали к супермаркету купить что-нибудь поесть. Я сказал: «Смотри не намочи свой пуховик, иначе он придет в негодность». Когда мы уже отъезжали от парковки, я заметил, что Хелена замкнулась. Ее обида разрушала хрупкое доверие, существовавшее между нами. Я не знал, в чем моя вина, но что-то явно было не так. Признавая ее право на обиду и осторожно задавая наводящие вопросы, я выяснил, что причина была в моем замечании по поводу ее пуховика.

Рациональная часть меня хотела крикнуть: «Да что тут такого?» К счастью, я знал, как себя вести в подобных ситуациях. Я понял, что Хелена как-то по-своему поняла мои слова, и спросил: «Как думаешь, что я имел в виду, говоря о твоём пуховике?» Как выяснилось, она подумала, что я подтруниваю над ней из-за ее любви к удобным вещам и что мы, наверное, никогда не будем вместе, потому что слишком разные. Стоило мне понять, в чем именно была проблема, как я смог тут же восстановить доверие.

Я заметил, что вопрос «Что, по-твоему, я имел в виду?» успешно устраняет недоразумения и обиды. Нам всегда кажется, что люди вокруг реагируют на все так же, как и мы. Но это не так. Только узнав, что на самом деле происходит в голове у нашего партнера, мы сможем залечить раны, возникшие из-за недопонимания. Чем больше у нас информации и чем она точнее, тем легче компенсировать ущерб.

Обиды накапливаются в основном из-за недопонимания. Вместо того чтобы заявить Хелене, что она с ума сошла, я просто дал ей понять, что принимаю ее право чувствовать себя обиженной. И сказал: «Я только хотел сказать, что переживаю о твоем здоровье и комфорте, и знаю, что, если куртка намокнет, она уже не будет так хорошо держать тепло». Увидев, что я и правда не имел в виду ничего плохого, Хелена перестала обижаться. Я разъяснил ей смысл своих слов, и мы смогли вовремя исправить ситуацию.

Как только вы обсудите и устранили все недоразумения, последнее, что останется сделать, — показать партнеру, как он вам дорог. Когда наши чувства задеты, нам кажется, что нас отвергают. Обидевшись на мой комментарий насчет куртки, Хелена испугалась, что я не пойму ее любви к комфорту. Мне нужно было как можно скорее показать ей свою любовь — и уже через несколько минут ее доверие было восстановлено. Наша размолвка оказалась незначительной. Мне не потребовалось много времени, чтобы убедить Хелену в своей любви и принятии ее. Но если обиды копятся долго, вернуть доверие может быть непросто. Тут важны терпение и знание того, как покорить сердце партнера.

У меня на приеме часто бывают пары, которые впервые столкнулись с серьезным нарушением доверия (например, с романом на стороне), а также те, у кого накопилось так много обид, что им может помочь только большой

и искренний акт прощения. Когда человеку причинили очень сильную боль, он должен выплеснуть обиду и гнев, прежде чем сможет по-настоящему простить своего партнера. Лучше всего это делать во время индивидуальной терапии. Если высказать весь негатив партнеру, то получится ссора. А в ходе индивидуальной терапии можно избавиться от всех этих неприятных ощущений, не причиняя никому вреда.

Когда клиент приходит ко мне с большим количеством подавленного гнева, я, бывает, предлагаю ему написать очень гневное письмо своему партнеру. В нем он подробно описывает, что конкретно его злит и как он на это реагирует. Я прошу не сдерживаться и писать все максимально конкретно. В конце письма нужно объяснить, почему так важно избавиться от этого гнева. Затем, когда письмо готово, я прошу клиента сжечь его — это символический ритуал, означающий, что пришло время начать все сначала. С чистого листа доверие восстанавливать проще.

Доверие, как и любовь, нельзя понюхать, потрогать или ощутить на вкус, и все же оно обладает огромной силой. Невидимое для глаз, оно очевидно для наших сердец. Важно прилагать усилия, чтобы поддерживать теплую температуру в вашем «термометре доверия» — и вовремя реагировать, когда он начинает остывать. Если вы замечаете, что доверие подорвано, постарайтесь как можно скорее его восстановить. Потому что, подобно ранке, на которую своевременно не обратили внимания,

подорванное доверие может загноиться, и инфекция начнет распространяться. Но точно так же, как переломанные кости становятся крепче, чем были до перелома, доверие может стать сильнее.

ВОЛШЕБНЫЕ НАПОМИНАНИЯ

1. Доверие — это фундамент отношений. Полезно понимать, насколько (по шкале от одного до десяти) ваш партнер доверяет вам, а вы — ему. Старайтесь сохранять высокий уровень доверия в паре, потому что, если его подорвать, восстанавливать будет очень трудно.
2. Доверие может быть подорвано нарушением важных для вашего партнера соглашений. Восстановить его можно, взяв на себя ответственность за свои поступки, принеся извинения, спросив, чего ваш партнер ждет от вас, и заключив с ним новое соглашение (RARE).
3. Также доверие может быть подорвано из-за того, что вы постоянно терроризируете своего партнера по мелочам. Чтобы справиться с этим, проверьте уровень доверия вашего партнера на вашем «термометре», признайте, что он имеет право на те чувства, которые сейчас испытывает, и устраните все недоразумения, спросив: «Как думаешь, что я имел в виду?» А потом скажите и покажите своему партнеру, как много он для вас значит.

ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

Если ваш партнер по какой-то причине почувствует себя обиженным или отдастся от вас, спросите его: «Где я нахожусь по шкале доверия от одного до десяти?» Если на нижней ступени шкалы, воспользуйтесь вышеописанной формулой RARE или уточните, что не так, спросив: «Как думаешь, что я имел в виду (что, по-твоему, привело к данной ситуации)?» А обсудив все, снова спросите об отметке на шкале «термометра» и посмотрите, повысился ли уровень доверия.

ГЛАВА 12

Как сохранить любовь надолго

*Каждый обязан терпеливо
сносить результаты
собственного примера.*

Федр

Чтобы надолго сохранить любовь, рекомендую три простые практики. Во-первых, делайте время от времени что-нибудь особенное для своего партнера. В этой идее столько здравого смысла, но при этом ее очень редко осуществляют. Учитывая количество того, что нам приходится делать ежедневно, мы не можем выделить в своем плотном графике время на проявление душевной щедрости по отношению друг к другу. Мое личное правило — делать для Хелены хотя бы один сюрприз в неделю. Поскольку, как и большинству парней,

придумать что-то мне бывает сложно, я каждое воскресенье задаюсь вопросом: «Что бы такого мне сделать на этой неделе?» И записываю все идеи в ежедневник.

Когда я говорю участникам своих семинаров, что планирую приятные сюрпризы для своего партнера, многие начинают хмуриться. Не спорю, было бы гораздо романтичнее, если бы сюрпризы случались сами собой — иногда так оно и бывает. Но некоторые вещи слишком важны, чтобы оставлять их на волю случая. Планируя эти сюрпризы, я точно знаю, что, даже если буду очень занят, я не забуду о своей любимой. Что же такого я планирую? Самое главное тут — последовательность, ведь можно делать и самые простые вещи: оставлять любовные записки, покупать цветы, массировать плечи. Узнав однажды, как покорить сердце Хелены, я теперь уверен, что мои действия произведут мощный эффект. Такие еженедельные пополнения нашего общего «любовного счета» внесли огромный вклад в наши отношения.

Вторая практика сохранения любви — это умение общаться друг с другом, эффективно и с большой любовью. Надеюсь, вы продолжите практиковать, тестировать и изучать методы, которые я предлагаю в этой книге. Если считаете нужным, не стесняйтесь подстроить их под свои потребности. Это мощные инструменты, способные помочь вам возвести настоящий храм любви, о котором вы всегда мечтали. Относитесь к ним бережно. Изучайте,

когда, где и как их правильно использовать. И всегда помните, что их цель — вывести ваши отношения на более глубокий уровень, где царит любовь, гармония и понимание.

УБОРКА

Третья и последняя практика для поддержания любви — то, что я называю еженедельной «уборкой». Никто не любит говорить о сложных вещах, и мы часто откладываем их в дальний ящик. А они имеют тенденцию накапливаться — и в итоге превращаются в больших волосатых монстров. «Уборка» — это время, которое вы выделяете раз в неделю, чтобы устранить любого рода обиды или проблемы, накопившиеся в отношениях. Вы работаете над тем, чтобы разрушить стены, вставшие на пути вашей любви. В этой книге я предложил множество техник для устранения барьеров. Выбирайте те, что наилучшим образом подойдут вам и вашему партнеру. А обсудив все, поделитесь, что вы любите или цените друг в друге. Этот еженедельный ритуал может заметно улучшить ваши отношения.

По мере того как вы будете совершенствоваться в использовании идей и методов, описанных в этой книге, к концу недели вам практически нечего будет «убирать». Как правило, разбирать завалы лучше всего сразу после

того, как они были обнаружены. Но мы часто забываем о них, поэтому так полезно устраивать «уборку» каждую неделю. Ниже приведен ряд вопросов, которые помогут вам быстро устранить все препятствия и стать ближе. Если у вас нет времени читать их все, выделяю один, самый главный: «Есть ли что-то, о чем ты избегаешь говорить со мной? Что это?» Услышав этот вопрос, вы, возможно, не захотите продолжать разговор. Но лучше проявить мужество и честно ответить. Зачем вам отношения, в которых оба партнера погрязли в мелких обидах, подавленных желаниях и несбывшихся надеждах?

Ниже я привожу вопросы, которые помогут вам поделиться чем-то важным, о чем не было возможности поговорить в течение недели. Отвечайте на каждый так подробно, как считаете нужным. А закончив, спросите партнера. Не стесняйтесь задавать уточняющие вопросы — так вы проясните или расширите его первоначальный ответ. Но если разговор льется сам по себе, это тоже совершенно нормально. Я предлагаю устраивать подобную «уборку» в конце недели, но вы можете использовать эту технику, когда и как вам удобно. Многие пары признавались, что благодаря этим вопросам у них получаются задушевные беседы и во время ужина, и когда они в длительной поездке. Не стесняйтесь адаптировать их под свои потребности. Если позволяет ситуация, выделите побольше времени и создайте особую обстановку, чтобы вас ничего не отвлекало, — так вы полнее насладитесь

процессом и ощутите более глубокую связь со своим партнером. Удачи!

1. Что было самым лучшим за прошедшую неделю?
2. Когда ты чувствовал особую душевную близость со мной на прошлой неделе? Почему?
3. Когда ты чувствовал себя наиболее отстраненным на прошлой неделе? Почему?
4. Чего ты с нетерпением ждешь в ближайшем будущем?
5. Что тебя сейчас беспокоит?
6. За что ты недавно испытывал благодарность? Почему?
7. Есть ли что-нибудь, разговоров о чем ты избегаешь или чего не можешь сказать мне? Если да, то что это?
8. Что тебе понравилось в моем поведении за прошедшую неделю?
9. Что тебе понравилось в твоём поведении за прошедшую неделю?

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ СОВЕТ

За годы практики я не раз имел честь быть свидетелем той трансформации, которая происходит, когда люди учатся эффективно разговаривать друг с другом. Хорошая новость заключается в том, что умение общаться и решать конфликты полюбовно — это навык, которому можно научиться. Сомневаюсь, что есть что-либо столь же легкое

в освоении и эффективное в применении. Но этот навык способен серьезно улучшить качество вашей жизни.

В этой книге много идей и практических методов, поэтому предлагаю одну простую метафору, своеобразную иллюстрацию. Представьте маленького, хрупкого, невинного ребенка. Родители относятся к нему с любовью, нежностью и осторожностью, потому что знают, что малыш очень раним. Так вот, ваш партнер для вас такой же ребенок. Мы стараемся скрывать свою уязвимость и страхи самыми разными способами, но под этими масками мы остаемся очень чувствительными, нас так легко ранить. Чем больше ваш партнер защищается и выгораживает себя с помощью лжи, утаивания или обвинений, тем ему больнее и страшнее. Представьте его уязвимость. Отнеситесь к нему как к невинному ребенку, с любовью и нежностью. Создайте безопасное пространство, в котором он сможет проявлять себя как малыш, коим он и является, — и вы только укрепите вашу любовь.

На пути ваших отношений могут возникнуть трудности, которые покажутся непреодолимой стеной. Но всегда можно обратиться за профессиональной помощью. Хороший психотерапевт поможет разобраться в этом хаосе и неразберихе. Несколько лет назад, когда у нас с Хеленой был трудный период, мы обратились к такому специалисту. Я, конечно, и сам владел разными техниками и приемами, но у меня было ощущение, что мы застряли. Конечно, было в этом что-то унижительное: будучи

психотерапевтом, я платил другому психотерапевту, чтобы тот помог мне разобраться в моих отношениях. Тем не менее это было одно из лучших решений. Нам помогли быстро выйти из тупика, мы разрушили вставшую между нами стену — с тех пор навыки общения только помогают нашей любви литься мощным потоком.

А несколько лет назад случилось нечто, что помогло мне осознать всю важность любви, общения и эмоциональной близости. Я ехал в аэропорт, нас было восемь человек. И вдруг на скорости семьдесят пять миль в час наш фургон попал на обледенелый участок дороги, его занесло, он несколько раз перевернулся и наконец со скрежетом остановился. У меня вся жизнь пронеслась перед глазами. Я понимал, что мог умереть, но был спокоен. И я стал оценивать всю свою жизнь с точки зрения того, сколько любви я дарил и как ярко ее выражал. К счастью, тогда я легко отделался. И в последующие за аварией годы не раз беседовал с теми, кто пережил нечто подобное — оказывался на волосок от смерти. Все эти люди рассказывали похожие истории. Возможно, главный подарок, который нам делает жизнь, — это возможность узнать о любви. Романтические отношения — это прекрасная школа, которая учит нас выражать любовь максимально ярко. Каждый шаг, который мы делаем на этом пути, — святое деяние. Я желаю вам благословения в этом священном путешествии.

Как овладеть искусством общения. Упражнения

В конце каждой главы я давал упражнения. Перечислю их все здесь еще раз для вашего удобства. Если вы их еще не пробовали, я настоятельно призываю вас сделать это. Единственный способ научиться ими пользоваться — практиковаться.

1. Постарайтесь на этой неделе как можно чаще показывать партнеру, что признаете его картину мира и цените его самого. Признайте его чувства и дайте ему знать, как благодарны за какие-то конкретные вещи. Понаблюдайте, какой эффект окажут ваши слова на партнера и отношения в целом.
2. Выясните, что может покориť сердце вашего партнера. Самый простой и действенный способ — спросить

его: «Припомни несколько ситуаций, когда ты ощущал мою любовь?» Подождите его ответа, а потом продолжите: «А что конкретно помогло тебе тогда почувствовать, что я люблю тебя?» Если вам нужно более подробное описание того, как помочь вашему партнеру почувствовать, что его любят, перечитайте вторую главу. Расскажите партнеру о том, какие его действия вызывают у вас ощущение, что вас любят.

3. В течение следующих нескольких дней сфокусируйтесь на невербальных методах усиления близости с партнером. Постарайтесь улыбаться ему, отзеркаливать его позы, почаще прикасаться. И попробуйте технику электрического секса. Выберите себе что-нибудь одно прямо сейчас и постарайтесь применить уже сегодня вечером.
4. В следующий раз, когда поймете, что обижены на партнера, задайте себе три вопроса: «Что будет, если я продолжу настаивать на своей правоте?», «Что мне важнее: быть любимым или правым?», «Что мне больше всего нравится в моем партнере?» Отвечая на них, понаблюдайте за собой: помогают ли они вам перестать скатываться в обвинения и разговаривать с партнером бережнее? Если же вы хотите задать себе только один вопрос, то пусть это будет: «А какие мои действия могли привести к тому, что мы имеем?» Назовите как минимум три варианта.

5. В следующий раз, когда будете дуться друг на друга, тут же попросите партнера полежать с вами в позе ложек. И посмотрите, как изменится ваше состояние через четыре-пять минут такой сонастройки. Или можете поиграть в «А что еще?». *Прямо сейчас* договоритесь о том, что вы будете использовать, когда одному из вас понадобится поддержка. Можете даже придумать своего рода наказание, если кто-то откажется выполнять упражнение. Хорошая идея — письменно закрепить эту договоренность.
6. Вспомните о чем-то, что вас не устраивает или из-за чего вы переживаете в отношениях. Подумайте, можно ли выразить эти ощущения словами, используя формулу: «Когда ты (коротко опишите ситуацию), я чувствую (я расстроен, мне больно, мне страшно, я теряю терпение), потому что (объясните психологическую подоплеку, вызывающую у вас эти чувства)». Посмотрите, получается ли у вас не задеть «детектор обвинений» вашего партнера, рассказывая о своих чувствах и желаниях.
7. В какой сфере у вас постоянно возникают проблемы? Если ничего не приходит на ум, просмотрите «взрывоопасную дюжину» (седьмая глава) и выберите один пункт, который вызывал у вас размолвки в прошлом. Спросите себя и партнера: «Что мне нужно / что должно произойти, чтобы я был

доволен (впишите сюда ситуацию)?» Постарайтесь формулировать свои представления как можно *четче*.

8. Используя информацию из восьмой главы, проверьте, сможете ли вы придумать сравнение, которое поможет вашему партнеру лучше понять вас. Поделитесь им с партнером и посмотрите, помогает ли этот метод.
9. Какой стиль поведения вы бы хотели изменить в своем партнере? Может, он сморкается за столом или перебивает вас, когда вы разговариваете по телефону? Что бы это ни было, используйте мой метод, чтобы аккуратно попросить партнера внести желаемые изменения.
10. Выберите проблему и постарайтесь решить ее, используя метод, описанный в десятой главе. Это не обязательно серьезная проблема. Тут важно попрактиковаться и прочувствовать принцип.
11. Если ваш партнер по какой-то причине почувствует себя обиженным или отдалится от вас, спросите его: «Где я нахожусь по шкале доверия от одного до десяти?» Если на нижней ступени шкалы, воспользуйтесь вышеописанной формулой RARE: возьмите на себя ответственность, принесите извинения, задайте наводящие или уточняющие вопросы, чтобы помочь партнеру в сложившейся ситуации, и иницируйте новое соглашение. Если вы не понимаете, почему партнер обижен, уточните, что не так,

спросив: «Как думаешь, что я имел в виду, говоря...»
А обсудив все, снова спросите об отметке на шкале «термометра» и посмотрите, повысился ли уровень доверия.

12. Делайте время от времени что-нибудь особенное для своего партнера — без какой-либо особой причины, просто как приятный сюрприз: пишите любовные записки, дарите подарки или делайте вещи, которые, по вашему мнению, дадут ему почувствовать, что его любят и ценят. Понаблюдайте, какой эффект подобные жесты внимания окажут на ваши отношения.

Шпаргалки

На протяжении всей книги я использовал акронимы и яркие названия техник, чтобы вам было проще их запомнить. Многим моим клиентам понравилась идея завести карточки-напоминалки с ними. Кто-то даже расклеил их в важных местах по всему дому! И когда назревает жаркий спор, стоит им бросить взгляд на такую шпаргалку, как они тут же вспоминают более эффективный способ общения с партнером. Призываю и вас вырезать их и использовать в качестве полезного напоминания.

МЕТОД «ТРИ ЧТО?»

1. ЧТО будет, если я продолжу настаивать на своей правоте (и обвинять партнера)?
2. ЧТО мне важнее: быть любимым или правым?
3. ЧТО мне больше всего нравится в партнере?

Признавайте картину мира и чувства партнера.
Цените его.
Принимайте его таким, какой он есть.

СОНАСТРОЙКА В ПОЗЕ ЛОЖЕК

Когда у вас стресс или вы чувствуете себя одиноко.
Используйте также метод

А ЧТО ЕЩЕ?

А какие мои действия могли привести к тому, что
мы имеем?

КОГДА ТЫ...

Я (расстроен, мне больно, мне страшно, я теряю терпение).
Потому что (объясните причину).
Что мне нужно, так это (подробно расскажите, чего вы ждете).

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

1. Покажите партнеру, что вы его цените.
2. Объясните, в чем ваше положительное намерение.
3. Скажите, в чем, по-вашему, заключается проблема или какой стиль поведения вы хотите, чтобы партнер изменил.
4. Попросите партнера предложить свои идеи и решения.
5. Договоритесь об экспериментальном решении.
6. Заключите соглашение.

RARE

Возьмите на себя ответственность за то, что сделали.
Попросите прощения.
Спросите партнера, чего он от вас ждет.
Предложите новое соглашение.

Благодарности

Эта книга не увидела бы свет, если бы не идеи и поддержка Мэри Джейн Райан из издательства «Конари Пресс». Еще раз спасибо — с вами всегда приятно работать.

Также хочу поблагодарить следующих людей за вклад в мою жизнь и в эту книгу.

Мою возлюбленную Хелену за долгие годы бесконечной любви, поддержки и способности создавать безопасную среду, в которой я могу полностью выразить себя. Люблю тебя, милая.

Моих бывших девушек: Мари, Джем, Синди, Су и Кэрол за то, что терпели меня, когда я еще не был столь искусен в общении, и с любовью помогали мне понять, какие методы работают.

Джозела Розенберга, Джастина Голда и Маршалла Розенберга, которые своими советами и личным примером показали мне, что такое искреннее общение.

Моего дядю Лью за то, что своим гипнотическим обаянием вдохновлял меня исследовать самые дальние чертоги моего разума.

Моего брата Гэри за то, что всегда был рядом и помогал мне с книгами.

Моим родителям за их поддержку, веру в меня, обратную связь и любовь.

Мою собаку Раму за то, что показала мне, как это легко — выражать любовь, и как ярко это можно делать.

Моих клиентов, которые приходили ко мне на терапию и семинары по общению, пробовали разные практики и делились своими историями, отзывами и успехами. Я благодарю каждого за ваше стремление к более глубокой эмоциональной близости.

И конечно же, Грейс...

Об авторе

Джонатан Робинсон — психотерапевт, автор бестселлеров и профессиональный оратор. Его труды публиковались в *Newsweek*, *USA Today* и *Los Angeles Times*, а также в десятках других изданий. Робинсон неоднократно выступал на телеканале CNN, в шоу Опри, а также в других национальных программах. В его первую книгу «Ощущая Бога» (*The Experience of God*) вошли интервью с матерью Терезой, Далай-ламой, Дипаком Чопрой и более чем тридцатью другими известными искателями истины.

В качестве лектора Робинсон выступал с докладами в Microsoft, IBM, Coca-Cola, Dell, Bank of America, Wells Fargo и сотнях других компаний. Он известен тем, что в увлекательной форме дает аудитории легко применимые и действенные техники. Он живет в Невада-Сити, штат Калифорния.

МИО Психология

ОБРЕСТИ ВНУТРЕННЮЮ ГАРМОНИЮ

ИЗБАВИТЬСЯ ОТ ТРЕВОГИ И СТРЕССА

ПРИНЯТЬ И ПОЛЮБИТЬ СЕБЯ

Все книги
по психологии
на одной странице:
mif.to/psychology

Узнавай первым о новых книгах,
скидках и подарках
из нашей рассылки
mif.to/psysubscribe



#mifbooks

Научно-популярное издание

Робинсон Джонатан

Ненасильственное общение для пар

**Метод, который поможет
понимать друг друга с полуслова**

Руководитель редакционной группы *Светлана Мотылькова*
Ответственные редакторы *Александра Каишанова, Евгения Бернгардт*
Литературный редактор *Анна Журавлева*
Креативный директор *Яна Паламарчук*
Арт-директор *Антон Героев*
Верстка *Владимир Снеговский*
Корректоры *Дарья Ращупкина, Мария Топеха*

ООО «Манн, Иванов и Фербер»
123104, Россия, г. Москва, Б. Козихинский пер., д. 7, стр. 2
mann-ivanov-ferber.ru
vk.com/mifbooks



Известный психотерапевт Джонатан Робинсон уверен: правильное общение в паре — залог счастливых и долгих отношений. И научиться этому совсем несложно. В книге он описывает основанный на научных исследованиях метод, который помог тысячам пар преодолеть сложные периоды и научиться лучше понимать друг друга. Благодаря доступным объяснениям и большому количеству практических примеров вы легко сможете внедрить этот метод и в свою жизнь.

Вы очень быстро ощутите положительные перемены:

- научитесь решать проблемы легко и без скандалов;
- ваш партнер будет слышать и понимать вас;
- ваши отношения станут более доверительными;
- вы почувствуете себя полностью любимыми.

Советы автора сработают, даже если ваш партнер не настроен меняться!

Джонатан Робинсон — практикующий психотерапевт, профессиональный оратор с 35-летним опытом и автор бестселлеров. Его выступления смотрят 250 миллионов человек по всему миру, а его работы переведены на 47 языков.

